BRIAN TRACY

O CICLO DO SUCESSO

COMO DESCOBRIR SUAS REAIS METAS DE VIDA E CHEGAR AONDE VOCÊ QUER

BRIAN TRACY

O CICLO DO SUCESSO

COMO DESCOBRIR SUAS REAIS METAS DE VIDA E CHEGAR AONDE VOCÊ QUER

Traduzido por **Cissa Tilelli Holzschuh**

EDITORA
Marília Chaves

EDITORA DE PRODUÇÃO EDITORIAL
Rosângela de Araujo Pinheiro Barbosa

CONTROLE DE PRODUÇÃO
Fábio Esteves

PRODUÇÃO EDITORIAL
Sieben Gruppe – SG7

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Sieben Gruppe – SG7

TRADUÇÃO
Cissa Tilelli Holzschuh

PREPARAÇÃO DE TEXTO
Sally Tilelli

REVISÃO
Sirlene Prignolato

CAPA
Roger Conovalov

Produção do e-book
Schäffer Editorial

Título original: *The Power of Self-Confidence*

Rua Pedro Soares de Almeida, 114
São Paulo, SP – CEP 05029-030
Telefone: (11) 3670-2500
Site: http://www.editoragente.com.br
E-mail: gente@editoragente.com.br

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Tracy, Brian
O ciclo do sucesso: como descobrir suas reais metas de vida e chegar aonde você quer / Brian Tracy ; tradução Cissa Tilelli Holzschuh. -- São Paulo : Editora Gente, 2013.

Título original: The power of self-confidence
Bibliografia.
ISBN 978-85-7312-969-4

1. Autoconfiança 2. Carreira profissional 3. Realização pessoal 4. Sucesso em negócios I. Título.

13-02033

Índices para catálogo sistemático:
1. Sucesso profissional : Psicologia aplicada 158.1

Dedico este livro carinhosamente ao meu filho, David Tracy, uma das pessoas mais positivas, extrovertidas, otimistas e confiantes que já conheci.

Sumário

Introdução

Adentrando o território da coragem

Nada de esplêndido jamais foi realizado a não ser por aqueles que ousaram acreditar que algo dentro deles era superior às circunstâncias.
—BRUCE BARTON

Bem-vindo ao território da coragem. Nas páginas seguintes, você vai aprender a desenvolver confiança, bravura e determinação inabaláveis em todas as áreas de sua vida, a abordar os principais desafios e oportunidades com vigor, convencido de sua capacidade de realizar tudo o que se dispuser.

Você tem extraordinário potencial de sucesso, realização e prosperidade; possui mais talento e habilidade natural do que seria possível usar mesmo vivendo uma centena de vidas. A única coisa que se interpõe entre você e a vida incrível que pode levar é o medo de todos os tipos, mas, assim que terminar de ler este livro, seus temores terão desaparecido para sempre.

Por mais de 25 anos venho estudando homens e mulheres bem-sucedidos, observando características e qualidades que lhes permitem conquistar muito além dos indivíduos comuns. Li milhares de livros, artigos e pesquisas a respeito do sucesso e cheguei à conclusão de que sua base qualitativa, para todos os caminhos da vida, é a autoconfiança.

Todo indivíduo que realiza qualquer ação extraordinária alcança autoconfiança mais elevada que as pessoas comuns. Quando alguém se desenvolve ao ponto em que sua confiança em si mesmo é tão forte que ele(a) sabe que é capaz de realizar quase qualquer coisa que realmente queira, seu futuro será ilimitado.

A grande questão

Uma mulher que participou de uma de minhas conferências me escreveu dizendo que uma questão específica em determinada palestra mudara completamente sua visão sobre a vida.

Tratava-se de uma simples pergunta: *"Qual o maior sonho você se atreveria a ter se soubesse que ele não iria falhar?"*

Quando começou a se questionar a esse respeito e a repetir para si própria a mesma pergunta inúmeras vezes, sua visão a respeito do que realmente lhe era possível expandiu sobremaneira. Ela percebeu claramente o que de fato queria ser, ter e fazer, e, ao mesmo tempo, entendeu que eram apenas o medo e a dúvida a respeito de suas próprias habilidades que a estavam impedindo.

O que você faria diferente se tivesse garantia absoluta de sucesso em qualquer empreitada? E se alguma grande força pudesse dotá-lo do poder de alcançar qualquer objetivo que você definisse para si próprio? Em outras palavras, e se você não tivesse medo de nada nem de ninguém e se sentisse completamente livre para agir, em qualquer área, em seus melhores interesses? Quando você conseguir desenvolver a qualidade de autoconfiança inabalável, seu mundo será bem diferente.

Autoconfiança ilimitada

Com maior confiança em nós mesmos e em nossas habilidades definimos metas mais elevadas, fazemos planos mais audaciosos e nos empenhamos para atingir objetivos com os quais sonhamos. Tomamos todas as medidas necessárias para ganhar mais dinheiro e desfrutar de uma qualidade de vida melhor; planejamos ter uma casa maior, um carro melhor, roupas mais bonitas e férias mais agradáveis; desejamos proporcionar de tudo à nossa família e aos nossos amigos. Fazemos o que realmente temos vontade de fazer e recusamos nos conformar com os desejos ou as opiniões de outrem.

Sendo mais autoconfiantes, nos tornamos diferentes em cada aspecto de nossa vida profissional e de nossa carreira. Sentimo-nos capazes de pedir promoção, ou um aumento salarial, de mudar de departamento ou empresa, ou, até mesmo, de mudar totalmente de segmento de negócios. Fazemos de imediato o que é preciso para galgar rapidamente os degraus de nossa carreira.

Se trabalharmos em vendas, provavelmente, faremos mais contatos, realizaremos apresentações melhores e mais contundentes, negociaremos mais pedidos e fecharemos mais negócios. Se fizermos parte da equipe de gestão, organizaremos e reorganizaremos nossos recursos humanos e materiais para criar um ambiente de trabalho perfeitamente adequado, em vez de fazer infinitas concessões a fim de tentar agradar a uma grande variedade de pessoas.

Com autoconfiança elevada, ousamos e imaginamos mais; damos asas à criatividade e demonstramos mais disposição para experimentar ideias novas e diferentes, além de outras maneiras de fazer as coisas; mostramo-nos propensos a considerar alternativas incomuns e arriscadas e a nos comprometer sinceramente com projetos que, sem essa coragem, ficariam apenas em segundo plano em nossa mente.

Mais eficiência, popularidade e poder de persuasão

Ao dispormos de autoconfiança ilimitada, nos tornamos mais eficientes e sociáveis, e obtemos maior poder de persuasão junto a outras pessoas; tornamo-nos mais queridos, agradáveis e bem-vindos onde quer que formos; manifestamo-nos e falamos claramente em nossas interações com os outros; tornamo-nos admirados, respeitados e requisitados por quem conhecemos. O

reconhecimento e as responsabilidades começam a nos ser direcionados por que todos acreditam em nossa capacidade de realização para o cumprimento de objetivos. Posições de prestígio e status se abrem em nosso benefício e as pessoas nos abrem oportunidades e possibilidades que talvez nunca tivéssemos imaginado.

Lidando com dificuldades

A forte autoconfiança nos possibilita lidar de modo mais eficaz com os problemas e as dificuldades que inevitavelmente surgem no dia a dia. Conseguimos pensar de maneira contínua não apenas em possíveis soluções, mas em como conduzir qualquer situação e extrair o máximo dela. As adversidades que desanimam a maioria das pessoas deixam de representar problemas para nós, e, então, passamos a arrancar o sucesso das garras do fracasso. Transformamos limões em limonada. Sentimo-nos invencíveis e indomáveis.

Com níveis mais elevados de autoconfiança, somos muito mais eficientes em lidar com pessoas e situações difíceis. Tornamo-nos negociadores muito melhores e somos capazes de solicitar, e obter, melhores preços, termos e condições para tudo o que compramos e vendemos.

Sinta-se ótimo consigo mesmo

Tudo se torna possível para quem tem grande autoconfiança e inabalável fé em si. Mais que qualquer outra coisa, sentimo-nos muito bem conosco, verdadeiramente felizes com cada parte de nossa vida, sabendo, no fundo, que temos a capacidade de tomar todas as medidas e fazer as alterações necessárias para garantir que vivamos exatamente do jeito que queremos.

Experimentamos uma tremenda sensação de controle, requisito fundamental para a felicidade, o bem-estar e o desempenho máximo. Sentimo-nos "mestres de nosso destino e capitães da nossa alma."

A autoconfiança ilimitada nos oferece o sentimento de completa autodeterminação e comando de nossa vida. Experimentamos a sensação de força, poder e propósito, e temos a atitude mental positiva em relação a nós mesmos, a todas as pessoas que fazem parte de nossa vida e a tudo o que fazemos. Com autoconfiança inabalável nos tornamos, sem dúvida, seres humanos excepcionais.

É possível desenvolver a autoconfiança

No entanto, infelizmente, não é tão fácil assim. A maioria das pessoas tem autoconfiança limitada, enquanto muitas outras não dispõem de nenhuma autoconfiança.

Os seres humanos tendem a ser atormentados pela dúvida a respeito de suas próprias habilidades e pelos medos que sentem em relação a tudo que possam imaginar, especialmente do que lhe for desconhecido. O psicólogo Abraham Maslow disse certa vez que a história da raça humana é a história de homens e mulheres que "se subestimam".

A grande maioria das pessoas tende a se comparar às outras de maneira desfavorável. Elas enfatizam suas próprias fraquezas e limitações e, por fim, se contentam com muito menos do que realmente são capazes de alcançar. Em vez de desfrutar de altos níveis de autoestima, dignidade e amor próprio, a pessoa mediana apenas sobrevive dia após dia.

Se a autoconfiança – e a autoestima que lhe faz parte – é tão desejável, por que tão poucos indivíduos têm suficiente autoconfiança para viver a vida que lhes é possível? Existem milhares de razões para isso, mas a descoberta mais maravilhosa a respeito da autoconfiança talvez seja a de que ela é uma qualidade mental que pode ser aprendida a partir da prática. Uma vez que é adquirível, a autoconfiança pode ser desenvolvida e construída de maneira sistemática e progressiva ao longo do tempo, seguindo as instruções contidas nesse livro.

Todos temos algum grau de autoconfiança – mais elevado em algumas áreas, menos em outras – e, se começamos a trabalhá-la a partir dessa base, podemos construir a quantidade de autoconfiança que quisermos, até o ponto em que nos sentirmos completamente confiantes nas áreas que são mais importantes.

A grande lei

Talvez a mais importante de todas as leis que regem nossa vida nos tenha sido apresentada por Aristóteles em aproximadamente 350 a.C. Ele a denominou "Princípio da Causalidade", proclamando, pela primeira vez, que vivemos em um universo regido pela ordem e que existe uma razão para tudo o que acontece.

Nós a chamamos de Lei de Causa e Efeito, porém, muitas vezes, ela também é denominada "Lei de Ferro" do destino humano. A Lei de Causa e Efeito pode nos aprisionar em uma cela fabricada por nós mesmos ou nos libertar, fornecendo-nos total liberdade – tudo depende do uso que fazemos dela. A lei em si, como a Lei da Gravidade, é neutra.

A Lei de Causa e Efeito, que é física e mental, define que para cada efeito ocorrido em nossa vida existe uma causa específica, ou causas. Se desejarmos mais de determinado efeito em nossa vida, como, por exemplo, mais dinheiro ou sucesso, podemos relacionar esse desejo com suas causas e, repetindo-as, seremos capazes de desfrutar mais desse mesmo efeito. Quando obtemos sucesso nas vendas ou nos negócios, podemos rastrear as causas que geraram esses êxitos, repetindo-as para desfrutar mais desses efeitos.

Essa mesma lei diz que, se há um efeito em nossa vida que não desejamos, seja excesso de peso, falta de dinheiro, problemas com as pessoas ou condições negativas nos negócios, podemos rastrear as causas que o geraram e, ao removê-las ou alterá-las, conseguimos obter diferentes efeitos ou resultados.

A Lei de Causa e Efeito é tão simples e óbvia que ninguém, de fato, a questiona. Vivemos em um mundo e em um universo regidos por leis, não pelo acaso. Tudo acontece por uma razão. Nem o sucesso nem o fracasso acontecem por acidente; ambos têm causas específicas. Quando repetimos as causas, alcançamos os mesmos efeitos, independentemente de quem somos. Essa é a maneira como o mundo funciona.

As raízes da autoconfiança reduzida

O mundo está repleto de pessoas insatisfeitas com os próprios resultados, que, ainda assim, continuam a fazer as mesmas coisas, a ter os mesmos pensamentos, a dizer as mesmas palavras, a tomar as mesmas atitudes, todos os dias, mas se surpreendem por continuar a obter os mesmos efeitos negativos. Para Einstein, a definição de insanidade era "continuar a fazer as mesmas coisas e esperar obter resultados diferentes." Isso simplesmente não é possível.

A Lei de Causa e Efeito se aplica com igual validade ao nosso grau de autoconfiança. À nossa volta, e ao longo da história humana, existiram e existem homens e mulheres com níveis excepcionalmente elevados de autoconfiança que alcançaram objetivos extraordinários.

Ao estudarmos a história dessas pessoas descobrimos que algumas delas começaram a vida com altos níveis de autoconfiança, aprendidos na infância com seus pais. No entanto, a maioria iniciou da mesma maneira que todos nós, com profundos sentimentos de inferioridade e inadequação. Por causa das críticas destrutivas, da falta de amor e de outros erros cometidos pelos pais durante a primeira infância dos filhos, estes crescem com níveis de autoestima e autoconfiança reduzidos, e uma sensação de "não ser bom o suficiente" em comparação aos outros.

Atualmente, essa escassez de autoconfiança leva muita gente a investir pesado para demonstrar uma aparência de sucesso. Ao agir assim na verdade elas se sentem "impostoras". Esse chamado "medo do sucesso" é, na realidade, um sentimento de falta de valor do qual não conseguimos nos livrar, independentemente do quanto já conquistamos. Muitos homens e mulheres bem-sucedidos continuam repetindo o título da música de Peggy Lee "*Is that all there is?*" ("Isso é tudo?") quando olham à sua volta e veem suas casas e carros.

Você quer ser feliz

Se existe algo que queremos mais do que qualquer outra coisa no mundo é realmente nos sentir bem com nós mesmos. Queremos ser felizes e positivos e ter uma sensação de bem-estar. Acima de tudo, o que de fato queremos é **paz de espírito**, e somente conseguimos desfrutar da paz de espírito quando nos sentimos confiantes a respeito de nossa capacidade de lidar com todas as exigências da vida – com a família, os amigos, o trabalho, os clientes, as atividades sociais – e tudo aquilo com que nos envolvemos.

A Lei de Causa e Efeito elucida que, se quisermos aproveitar o efeito da elevada autoconfiança, precisamos exercer somente as causas da elevada autoconfiança. Se descobrirmos e repetirmos o que os homens e as mulheres altamente autoconfiantes pensam, dizem e fazem, conseguiremos obter seus mesmos resultados; vamos nos sentir como eles; vamos nos tornar imbatíveis.

Treinamento de "maratona mental"

Muitas vezes as pessoas acham difícil acreditar que nossas qualidades mentais podem ser desenvolvidas do mesmo modo que nossas qualidades físicas. Se a proposta desse livro fosse um programa para correr uma maratona e eu estivesse me oferecendo para treiná-lo, dia a dia, ao longo dos próximos seis meses, você perceberia que até mesmo um não corredor é capaz de deixar de ser sedentário e correr uma maratona de 42,5 km com seis meses de treinamento disciplinado. Atualmente, existem muitos homens e mulheres em seus 50 e 60 anos de idade que estão correndo maratonas após esse tipo de treinamento.

Esse livro vai colocá-lo em uma "maratona mental." Essa maratona não será tão árdua ou dolorosa como uma maratona física, mas exigirá uma quantidade imensa de trabalho. A quantidade de esforço investido determinará exatamente os resultados que você vai obter.

Se você seguir essas práticas e princípios comprovados – baseados na vida e no comportamento de homens e mulheres mais bem-sucedidos atualmente – e cientificamente validados por extensas pesquisas e experiências, conseguirá desenvolver a autoconfiança que deseja e conquistará qualquer coisa que realmente queira. Vamos começar!

A base da autoconfiança

Nada é bom ou mau,
é o pensamento que o torna assim.
–WILLIAM SHAKESPEARE

Nossos pensamentos e sentimentos sobre nós mesmos, e a respeito do que podemos fazer ou não, resultam da soma total de toda uma vida de experiências e condicionamentos e, normalmente, têm pouca relação com o que de fato nos é possível realizar.

Existe um princípio – ou uma lei – no desenvolvimento pessoal que determina que cada pessoa está em processo contínuo de transformação, evoluindo e crescendo, na direção de seus pensamentos dominantes.

O seu corpo também sustenta um estado constante de formação. De acordo com a taxa normal de morte e reabastecimento celular, a cada sete anos temos um corpo totalmente novo. Considerando que nossa evolução física se dá pelo alimento que colocamos em nosso corpo, nossa evolução e transformação mental são, em grande parte, determinadas pelos pensamentos que colocamos em nossa mente.

Você se transforma naquilo em que pensa

A Lei da Concentração diz que "tudo em que nos aplicamos com intensidade se desenvolve em nossa realidade." Qualquer coisa sobre a qual pensemos por tempo e com energia suficientes torna-se parte de nossos processos mentais, exercendo influência e poder sobre nossa atitude e nosso comportamento.

Se cogitarmos pensamentos de ousadia, coragem e distinção de maneira constante nos tornaremos, progressivamente, mais ousados, mais corajosos e mais distintos. Quanto mais nos concentramos na pessoa que gostaríamos de ser, com as qualidades que apreciaríamos ter, mais profundamente implantaremos essas ideias e esses ideais em nosso subconsciente, onde essas qualidades se tornam parte de nossa evolução contínua. Aquilo em que temos o hábito de pensar se torna parte de nosso caráter e de nossa personalidade.

Nesse sentido, cada um de nós é um indivíduo que **venceu por seus próprios esforços**. Estamos onde estamos e somos o que somos por causa dos pensamentos que permitimos que ocupem nossa mente. Hoje, exatamente agora, somos o resultado de todos os pensamentos em que nos concentramos ao longo dos últimos meses e anos.

Além de termos nos tornado quem somos hoje, continuamos esse trabalho de construção, com cada pensamento que cogitamos. Trata-se de um fato inevitável da vida; a coisa mais inteligente que podemos fazer é refletir de modo persistente sobre as ideias que são consistentes com o tipo de pessoa que gostaríamos de ser.

O crescimento pessoal não é fácil

No entanto, para a maioria das pessoas esse é um salto muito grande. A maioria dos indivíduos continua a pensar e a falar com rigor a respeito do que desejaria que **não** acontecesse, e se mostra espantada com o fato de que exatamente o que esperava evitar se lhe repete vezes sem-fim.

Uma das descobertas mais importantes de toda a história humana é de que "o pensamento é criativo". **Os pensamentos mantidos produzem as realidades vivenciadas**.[1] O semelhante gera o semelhante. Nossos pensamentos se tornam nossas realidades. Nós **realmente** nos tornamos aquilo sobre o que refletimos a maior parte do tempo. Não podemos abrigar um tipo de pensamento e experimentar uma espécie diferente de existência. A Lei de Causa e Efeito funciona com perfeição, em todos os lugares e sempre, para todas as pessoas.

Portanto, o desenvolvimento da autoconfiança inabalável se inicia com a nossa tomada de controle total, completa, sistemática e intencional do conteúdo da consciência, nos disciplinando de modo consistente para pensar apenas nas coisas que desejamos e, com firmeza, manter nossa mente longe daquilo que tememos.

Tudo na vida acontece de dentro para fora. Vem do íntimo e se apresenta na aparência. A Lei da Correspondência, talvez uma das mais importantes de todas as leis mentais, diz que "nosso mundo externo é um reflexo do nosso mundo interno." O que vemos do lado de fora é, em grande parte, um reflexo do que está acontecendo dentro de nós. Isso não é verdade somente para você, mas para todos que estão ao seu redor.

Nossa vida interior prediz nossa vida exterior

Muitas vezes vemos indivíduos que aparentam ser muito bons e agradáveis, mas que parecem ter problemas contínuos em sua vida pessoal e em seus negócios. Então, nos perguntamos: "Como essas infelicidades acontecem a pessoas tão boas?"

O inevitável é que, com poucas exceções, a maioria das provas que uma pessoa experimenta em sua vida exterior corresponde exatamente a algo que está acontecendo em sua vida interior, algo que raramente sabemos, e que não há como evitar.

O verdadeiro sucesso e a real felicidade brotam de se viver a vida em harmonia com as leis que governam o seu próprio ser. Mesmo que essas leis sejam invisíveis, elas são como a Lei da Gravidade, que, aliás, também é invisível, mas que pode ser violada por conta e risco de qualquer um. As pessoas felizes são aquelas que obedecem e seguem as leis da natureza e vivem a própria vida de maneira consistente com essas regras.

Comece por sua vida interior

Se quisermos desfrutar de autoconfiança **em nossa vida diária**, devemos praticar a integridade total **em nosso âmago**. A base da autoconfiança é viver a vida de acordo com nossos próprios valores e princípios mais íntimos, enquanto pensamos e agimos em harmonia com as nossas mais altas aspirações.

Os homens e as mulheres de mais sólida autoconfiança são aqueles absolutamente transparentes a respeito do que acreditam ser certo, bom e digno, e que vivem a própria vida de modo coerente com esses valores. São as pessoas que demonstram a expressão de suas convicções mais íntimas em tudo que fazem ou dizem. O mundo inteiro pode cair ao seu redor, mas se você tiver certeza de que está fazendo a coisa certa, sentirá profunda calma que vai se manifestar em atitude de segurança e autoconfiança em qualquer situação.

Certamente, passamos por muitos altos e baixos durante a vida, mas o mais importante é permanecermos "fieis a nós mesmos". Como disse Shakespeare: "não podes ser falso com homem nenhum."[2]

Determine seus valores

O ponto de partida para desenvolver altos níveis de autoconfiança e também se tornar um ser humano melhor é pensar e decidir a respeito dos próprios valores. As pessoas superiores são as que refletiram o suficiente para decidir com clareza no que acreditam – e em que ordem de importância – e organizaram a própria vida de modo que todas as suas ações reflitam esses valores.

Certa vez, discursei para cerca de 150 membros da equipe nacional de vendas de uma empresa muito bem-sucedida. Essa firma iniciou seus negócios a partir de uma ideia, cresceu muito rapidamente em um mercado de extrema competição e se tornou bastante lucrativa.

Todas as pessoas presentes à palestra eram notavelmente positivas e otimistas e demonstravam qualidade especial de bondade. Quando comentei sobre isso, o presidente da companhia me mostrou a declaração de valores que os executivos haviam preparado antes que a empresa iniciasse suas operações.

Tratava-se de duas páginas inteiras preenchidas com valores e princípios que foram distribuídas a todos assim que começaram a trabalhar na firma. Essas duas páginas posteriormente foram resumidas em cartões plastificados que cada pessoa poderia carregar em sua carteira ou bolsa.

O presidente me contou uma história interessante. Ele disse que sempre que duas ou mais pessoas na companhia começavam a brigar sobre qualquer tipo de decisão, mesmo por telefone, elas apanhavam seus cartões plastificados descrevendo os valores corporativos. Então, juntas, reviam os valores da firma e comparavam as várias opções que tinham à disposição em função de cada valor. Independentemente da decisão que por fim fosse tomada, esta, sem dúvida, teria sempre de passar por esse teste de valores.

Valores nos negócios

Pesquisadores de um recente estudo que abrange 25 anos de história dos negócios descobriram que as empresas que tinham seus valores **escritos** de maneira absolutamente clara, e disponíveis

para que todos na companhia a eles se referissem, alcançaram uma média de lucro 700% superior ao longo desse período do que outras firmas do mesmo segmento que não dispunham de um código de valores por escrito. "O que se passa no espírito se reflete na aparência."

Toda vez que realizo um exercício de planejamento estratégico para uma empresa, seus executivos sempre selecionam "integridade" como seu maior valor e mais importante princípio de organização para toda a firma.

Em minha experiência, quase toda corporação seleciona o valor de integridade como um de seus princípios organizadores fundamentais. A palavra **integridade**, de acordo com o dicionário, significa "perfeito, indivisível, completo, unificado, um todo único, sem mácula e sem culpa." É um bom valor para se escolher.

A escolha em si é ótima, mas, na realidade, a integridade representa mais que um valor. Trata-se da qualidade que assegura ou **garante todos os outros valores** selecionados.

Os resultados econômicos e pessoais de pessoas físicas e jurídicas que dispõem de valores claros sempre tendem a ser muito superiores aos de empresas e indivíduos cujos valores são vagos ou nebulosos.

Esclareça seus valores pessoais

O ponto de partida para se alcançar maior autoconfiança e poder pessoal é, em primeiro lugar, esclarecer os próprios valores para si mesmo. Você deve decidir os valores nos quais acredita. O que você defende, e, mais ainda, o que você não apoia? Por quais valores estaria disposto a se sacrificar? Por quais valores você pagaria, se esforçaria ou, talvez, até morreria?

Você valoriza a sua família? Seu Deus? Sua saúde? Seu trabalho ou sua carreira? Valoriza princípios como a liberdade, a compaixão para com os menos afortunados ou a "reverência pela vida"? Você acredita na verdade, na honestidade, na sinceridade e no trabalho duro e no sucesso? Sejam quais forem os seus valores, pense sobre eles e anote-os.

Quem você mais admira?

Um exercício útil é pensar nos homens e mulheres que mais admiramos, tanto os vivos quanto os que já se foram. Que qualidades ou atributos dessas pessoas você considera mais importantes? Se pudesse ser como qualquer uma delas, que qualidades você mais gostaria de imitar?

Quando observa os indivíduos que mais respeita, quais dos atributos deles você julga mais dignos? Que características você procura em amigos e colegas enquanto decide por se envolver, ou não, mais profundamente com eles? Para você, quais são as qualidades ou os valores fundamentais que embasam os relacionamentos pessoais e comerciais? Quais são os **seus** valores?

Os valores são inegociáveis

Quando selecionamos um valor, e desde que realmente acreditemos nele, ele se torna inviolável. Se de fato tratar-se de um valor, viveremos cada momento de nossa vida em consonância com ele, caso contrário, essa escolha não representará um de nossos valores. Não podemos ter um valor somente quando nos é conveniente e dispensá-lo quando parecer inconveniente. É impossível ter "um pouco" de integridade: é tudo ou nada.

Selecionar os próprios valores representa, portanto, o ato de afirmar para si, e às vezes para os outros, exatamente como se vai viver a própria vida de determinado momento em diante. Uma vez que selecionamos um valor e o declaramos como um de nossos princípios, estamos dizendo, com efeito, que se trata de algo de que nunca vamos abrir mão. Nosso grau de adesão aos valores que pessoalmente selecionamos representa a medida real do nosso caráter, nossa verdadeira qualidade como ser humano.

A autoconfiança inabalável procede do compromisso resoluto com os próprios valores. Quando sabemos, em nosso íntimo, que nunca violaremos nossos mais elevados princípios, experimentamos um profundo sentimento de poder pessoal que nos permite lidar de maneira aberta e honesta com quase todas as situações humanas, e com total autoconfiança.

Esclareça seus valores

Se você tiver alguma dificuldade em esclarecer seus valores, um ótimo exercício é reservar algum tempo para escrever seu próprio discurso fúnebre. Imagine que todas as pessoas que você conhece e com quem se preocupa se reuniram no seu funeral. O padre lê o seu panegírico para esse conjunto de indivíduos, descrevendo a pessoa que você foi ao longo de sua vida. Além de suas realizações e do modo como você contribuiu para a vida dos outros, ele descreve suas virtudes, seus valores e as qualidades pelas quais você se tornou conhecido.

Esse obituário pode se transformar em uma visão do tipo de pessoa que deseja ser e dos valores pelos quais deseja viver. Ninguém é perfeito, e todos temos um longo caminho a atravessar, vivendo a própria vida de maneira consistente com nossos valores mais elevados, mas o exercício de escrever o próprio discurso fúnebre exerce uma influência poderosa em tudo o que fazemos depois. Passamos a ser atraídos, consciente e/ou inconscientemente, a viver e a agir cada vez mais como a pessoa que descrevemos naquele testemunho final.

Organize seus valores

Uma vez que se tenha decidido sobre os próprios valores, o trabalho ainda não está terminado. Agora é necessário organizá-los por prioridade. É preciso decidir a escala de importância dos valores – qual deles é mais e qual é menos importante. Se você tivesse escrito cada um de seus valores em pequenos pedaços de papel e agora tivesse de jogar todos fora mantendo apenas um, qual manteria? Este, então, representa o seu valor mais importante, o que prevalece sobre todos os outros.

Qual seria o seu segundo valor mais importante? Seu terceiro? O quarto? E assim por diante. A ordem de prioridade é extremamente importante na determinação do tipo de pessoa que você é e do tipo de vida que você vive.

Muitos organizam seus valores posicionando Deus como número um, a família como número dois, a própria saúde como número três, a carreira como quatro e, talvez, como cinco, o sucesso. Uma pessoa que dispõe de uma ordem de valores deixa claro que, se as coisas apertarem, ela sempre vai favorecer seus valores superiores em relação aos hierarquicamente inferiores.

A ordem dos valores força a escolha

Se, por prioridade, a sua família vier antes de sua saúde ou do seu trabalho, você sempre vai sacrificar ambos pelo bem-estar de seus familiares. Se sua ordem de valores fosse alterada e seu trabalho e/ou sucesso financeiro viessem antes da sua saúde, você estaria dizendo que sacrificaria a própria saúde caso isso fosse necessário para subir os degraus de sua carreira.

Conheci empresários que priorizaram o sucesso da própria carreira à família. Quando tiveram de escolher entre um e outro, eles escolheram o trabalho em vez de investir tempo com seu cônjuge e seus filhos. Como resultado, tanto o casamento quanto a carreira entraram em sérios apuros.

Na verdade, a seleção de valores e sua priorização em ordem de importância criam uma estrutura mental e emocional que nos permite fazer escolhas e tomar decisões melhores em todas as áreas de nossa vida.

Reexame da integridade

O princípio da integridade, ou de adesão aos próprios valores, parece ser uma lei universal. Sempre que violamos ou abrimos mão de nossa integridade por qualquer motivo, temos a impressão de que, em retribuição, um grande poder ou uma grande força não nos permite avançar muito.

A integridade aparenta ser uma exigência absoluta à vida humana bem-sucedida. Uma falha na integridade, ou o comprometimento dos valores, além de trazer punição proporcional ao delito, independentemente de ser no mundo dos negócios, na política ou na vida pessoal, também cria um alto grau de infelicidade, estresse e desordem na vida do indivíduo.

Essa necessidade por integridade absoluta parece exigir que "vivamos sob a luz da verdade" com todas as pessoas e em todas as circunstâncias. Viver sob a verdade significa nunca vivenciar uma mentira; jamais comprometer seu caráter por causa de um trabalho, de dinheiro ou de um relacionamento; significa que você sempre faz e diz o que acredita ser correto e verdadeiro, não importando a que custo.

Viver sob a verdade significa não fingir e não se iludir; constitui enfrentar a vida, os relacionamentos e as circunstâncias, exatamente como são, e não como se gostaria que fossem. Viver sob a verdade é nunca ficar em situação em que nos sentimos infelizes ou, por qualquer motivo, insinceros conosco.

Defina a paz de espírito como o seu princípio mais elevado

Viver sob a verdade significa definir a paz de espírito como principal objetivo e como princípio fundamental de organização. Então, todas as outras metas selecionadas devem ser coerentes com ela. Desse modo, nunca se deve comprometer a própria paz de espírito por qualquer pessoa ou qualquer coisa.

Fazemos e dizemos apenas o que sentimos como perfeitamente certo para nós. Aceitamos nossos próprios pensamentos e sentimentos, sejam quais forem, e sistematicamente mudamos cada parte de nossa vida que não nos proporciona paz de espírito. Somente assim podemos desfrutar de altos níveis de autoconfiança. Apenas pela insistência em fazer tudo o que nos permita viver em paz conosco podemos nos sentir realmente ótimos e alcançar sucesso em todos os nossos relacionamentos.

Expressamos nossos valores com ações

Viver de acordo com os próprios valores é a chave para obter harmonia, felicidade, bem-estar e altos níveis de autoconfiança. Isso nos leva ao ponto final deste capítulo, e talvez ao seu ponto mais importante: nossos verdadeiros valores são expressos apenas por meio de nossas ações, ou seja, mediante o que fazemos.

Podemos perceber no que realmente acreditamos se prestarmos atenção em nossas ações durante qualquer situação que exija uma escolha; especialmente quando estamos sob estresse e somos forçados, ao mesmo tempo, em duas direções, cujas demandas ou responsabilidades são opostas.

Nossa atitude em qualquer situação determina qual de nossos valores nos é mais importante – ou mesmo se dispomos de quaisquer valores.

Não se trata do que somos capazes de dizer, esperar, desejar ou intencionar, o que conta é apenas o que somos capazes de fazer. As ações que escolhemos executar indicam, de modo infalível, quem realmente somos.

De fato, redescobrimos nossos valores do passado ao relembrarmos e observarmos a atitude que tomamos diante de uma escolha importante e sob condições de estresse. Será que ouvimos o nosso "anjo da guarda" ou cedemos a favor de uma vantagem de curto prazo?

Quem relata que a própria família vem em primeiro lugar e quando tem de optar entre trabalhar até mais tarde ou assistir à apresentação escolar de seu filho escolhe as necessidades da criança sobre as exigências do patrão, é uma pessoa que está vivendo de maneira consistente com seus valores mais elevados.

Todos já passamos pela experiência de deixar um emprego ou relacionamento, apesar do considerável sacrifício envolvido, por considerar essa a atitude certa a tomar – embora dolorosa –, e conseguimos nos lembrar de como nos sentimos enobrecidos como resultado.

Sempre que agimos de acordo com um valor maior, nos sentimos ótimos sobre nós mesmos, e com isso nossa autoconfiança se eleva. No entanto, sempre que comprometemos nossos valores, por qualquer motivo, nos sentimos desconfortavelmente inferiores e culpados, e nossa autoconfiança despenca.

A Lei da Reversibilidade

O fato de nossos verdadeiros valores serem expressos apenas por meio de nossas ações nos leva a um princípio mental pouco conhecido denominado Lei da Reversibilidade. Esta lei determina que, do mesmo modo como pensamentos e sentimentos geram ações consistentes com eles, esse princípio é reversível. Nesse sentido, ações consistentes com crenças ou valores pessoais também levam aos próprios pensamentos e sentimentos que, inicialmente, as teriam desencadeado.

Isso significa que, mesmo que não disponha de uma qualidade específica, se você deliberadamente agir como se já detivesse essa característica, acabará por criar dentro de si a qualidade mental que corresponde à ação.

O doutor William James, da Universidade Harvard, traduz isso da seguinte forma: "A ação parece seguir os sentimentos, mas, na verdade, a ação e os sentimentos caminham juntos; portanto, ao ajustarmos a ação, que está sob o controle direto da vontade, conseguimos, indiretamente, ajustar o sentimento, que ainda não está."

O princípio "aja como se fosse verdade"

Todos somos capazes de desenvolver dentro de nós um excelente conjunto de valores se tomarmos a iniciativa de agir como se já dispuséssemos dele. Podemos desenvolver integridade e coragem, compaixão e confiança comportando-nos como se já apresentássemos essas qualidades. Quanto mais "atuamos no papel", em especial quando demonstramos essas qualidades sob estresse ou quando sentimos vontade de fazer ou dizer o oposto, mais rapidamente essas características se tornam parte permanente de nossa composição mental. Quanto mais praticarmos bons valores, mais nos elevamos verdadeiramente.

As chaves para o desenvolvimento da autoconfiança inabalável que nos possibilitará alcançar todo o resto são: o autocontrole, o autodomínio e a autodisciplina. A autoconfiança pode acontecer de maneira direta, se nos comportarmos de um modo autoconfiante. Entretanto, com frequência, seu progresso ocorre indiretamente, com a realização, a verbalização e a prática de ações que geram autoconfiança. A atitude de autoaperfeiçoamento mais importante é viver cada oportunidade de maneira consistente com seus valores mais elevados.

O Princípio da Resistência

No halterofilismo, o levantamento repetitivo de pesos desenvolve os músculos. Quanto mais peso e resistência, mais rápido o sangue corre para os vasos capilares e maiores se tornam os músculos.

No desenvolvimento mental também existe um princípio de "resistência". Durante o aprimoramento dos "músculos mentais", em especial aquele relativo à autoconfiança, podemos utilizar esse princípio para acelerar nossa própria desenvolução. Sempre que exercemos autodomínio e nos disciplinamos a fazer ou dizer o que é certo, especialmente sob estresse, criamos resistência às nossas tendências naturais. Essa resistência gera uma **fricção**. Trata-se do mesmo tipo de atrito ou calor que, ao ser aplicado a um cadinho contendo elementos químicos, faz com que esses produtos se cristalizem e assumam uma nova forma.

Sempre que criamos um atrito mental, por resistir às nossas tendências naturais, e fazemos o que sabemos ser certo, verdadeiro e consistente com nossos valores mais elevados, especialmente em uma situação difícil, esse "calor mental" cristaliza nossos valores em um nível superior e, por fim, os torna parte permanente de nosso caráter.

Desenvolvendo a força interior

Toda característica humana está sujeita a essa mesma fórmula. Depois de perseverarmos às grandes adversidades, sempre somos capazes de persistir diante de dificuldades menores. Ou seja, depois de agir corajosamente em um grande confronto, você certamente é capaz de atuar com bravura em face de confrontos menores. Quando nos comportamos honestamente diante de grandes somas em dinheiro, somos capazes, mais tarde, de nos comportar honestamente quando lidamos com valores menores.

A base da autoconfiança, o alicerce da coragem e da autoafirmação, é uma profunda confiança interior, baseada em uma vida de perfeita integridade e na disciplina de viver cada situação de acordo com seus valores mais elevados. Cada vez que fazemos isso nos sentimos positivos, felizes e formidáveis em relação a nós mesmos. Nossos comportamentos se cristalizam

ainda mais em nossa personalidade e tornam-se parte permanente do ser humano excepcional que vamos nos tornar.

Exercícios de ação

1. Liste os três valores mais importantes que regem a sua vida pessoal.
2. Liste os três valores mais importantes que você pratica em seu trabalho e vida empresarial.
3. Liste as três pessoas, vivas ou não, com quem você mais gostaria de passar uma tarde.
4. Por que você gostaria de passar uma tarde com essas pessoas? O que você perguntaria ou diria a elas?
5. Por que essas três pessoas iriam querer passar uma tarde com você? Quais são as suas qualidades mais admiráveis?
6. Liste três exemplos em que você agiu de acordo com seus valores mais elevados quando poderia tê-los comprometido.
7. O que você pretende fazer de modo diferente a partir de agora para garantir que seus valores e ações se mantenham em harmonia?

[1] No original: “*Thoughts held in mind, produce after their kind*.” (N.T.)

[2] Trecho extraído de: “*To thine own self be true, and it must follow, as the day the night. Thou canst not then be false to any man*.” Tradução livre: se seguir os princípios nos quais acredita, do mesmo modo como o dia se segue à noite, então sempre será verdadeiro e honesto com as outras pessoas. (N.T.)

2.

Propósito e poder pessoal

Não é possível existir grande coragem sem confiança ou segurança; metade da batalha está na convicção de que somos capazes de realizar o que nos propomos.
–ORISON SWETT MARDEN

O desenvolvimento da autoconfiança inabalável promove abertura a possibilidades inimagináveis. Com ela somos capazes de sonhar mais alto, definir objetivos maiores, assumir compromissos mais ousados e mergulhar na vida de maneira mais sincera.

A autoconfiança é o eixo sobre o qual se movimenta a porta da realização pessoal. Quando nossa autoconfiança se torna ilimitada somos capazes de realizar mais de nosso potencial do que conseguiríamos sob quaisquer outras circunstâncias.

Mais de dois mil anos atrás, Aristóteles escreveu que "A felicidade é uma condição; não é algo que se conquista por meio de perseguição direta, mas o resultado do nosso engajamento em atividades que têm propósito."

A Lei do Esforço Indireto

De certo modo, esta é uma reformulação da Lei do Esforço Indireto. Esta lei diz que quase tudo o que alcançamos na vida, relacionado a pessoas e a experiências emocionais, chega até nós de maneira mais indireta que direta – como resultado de nossas próprias ações.

Por exemplo, se buscamos a felicidade de modo direto, ela nos escapa. No entanto, se estamos ocupados fazendo algo que realmente é importante, e começamos a obter progresso real na direção de nossos sonhos e aspirações, nos percebemos verdadeiramente muito felizes.

A autoconfiança também está sujeita à Lei do Esforço Indireto. Alcançamos níveis mais elevados de autoconfiança não por assim o desejar, mas por estabelecer e atingir metas e objetivos cada vez mais elevados. À medida que avançamos passo a passo, conforme nos percebemos progredindo na vida, nos sentimos melhores, mais fortes e mais capazes de enfrentar desafios ainda maiores.

Torne-se mais confiante e mais competente

Conseguimos desenvolver a confiança para enfrentar objetivos maiores aplicando nossas energias na realização de objetivos menores. Construímos a nossa confiança à medida que progredimos, até chegarmos ao ponto em que não existe nada que não possamos encarar.

Na verdade, o hábito de estabelecer e alcançar metas cada vez maiores é absolutamente indispensável para o desenvolvimento de níveis cada vez mais elevados de autoconfiança e de poder pessoal. Somente acreditamos em nós mesmos quando temos a certeza de possuir a capacidade para fazer o que nos propomos a realizar.

A verdadeira autoconfiança não surge a partir do desejo positivo, do pensamento positivo ou da esperança positiva. Ela floresce do **conhecimento** positivo, embasado na prova, para nós mesmos, de que temos todos os atributos necessários para irmos de onde estivermos para onde quisermos chegar.

A autoconfiança é um estado de espírito. Trata-se de uma atitude e, portanto, sua importância é maior do que simples fatos. No entanto, ela deve estar baseada neles para ser o tipo de autoconfiança no qual podemos nos apoiar durante uma crise. O nosso trabalho é fazer o que preciso for para convencer a nós mesmos, intimamente, de que somos absolutamente **imbatíveis** e de que podemos conseguir qualquer coisa que quisermos.

O pensamento é criativo

Se a autoconfiança é uma atitude da mente, ela se baseia em princípios fundamentais e leis mentais, cuja principal definição é: “O pensamento é criativo”. Não somos o que **pensamos ser**, nós **somos** o que **pensamos**. Assim como sistemática e deliberadamente alteramos nosso pensamento sobre nós mesmos, nossa realidade exterior também se altera para se adequar a ele. Nossos pensamentos criam a nossa vida, inclusive, e especialmente, as nossas concepções em relação a nossos sentimentos de autoconfiança.

A razão pela qual os objetivos são tão importantes é a existência dessas leis mentais, cujas consequências são inevitáveis e incontornáveis. Nossa felicidade e nosso sucesso são proporcionais à adequação de nossa vida e nosso pensamento a essas leis, e à harmonia em que vivemos com elas.

A primeira lei que discutimos é a Lei da Causa e Efeito. Essa lei é tão simples e poderosa que precisamos nos lembrar dela o tempo todo. Tudo o que acontece em nossa vida – sucesso ou fracasso, riqueza ou pobreza, saúde ou doença, felicidade ou infelicidade, autoconfiança ou insegurança – está sujeito a essa lei.

A Bíblia ensina essa lei básica como o princípio de “semear e colher”. Ela diz que “tudo o que o homem semeia, ele há de colher”. Isso se refere, especialmente, aos pensamentos que temos. Se semearmos pensamentos positivos, otimistas e edificantes em nossa mente, colheremos experiências positivas, otimistas e edificantes em nossa vida. Impossível ser de outra maneira.

Se você semear metas e objetivos claros em sua mente, vai colher recompensas e resultados claros em sua vida.

A Lei da Atração

Uma consequência da Lei de Causa e Efeito é a Lei da Atração. Trata-se de uma das mais importantes de todas as leis mentais para explicar o que de fato acontece conosco. Essa lei estabelece que **semelhante atrai semelhante**.

Ela determina que, inevitavelmente, atraímos para a nossa vida as pessoas, ideias, circunstâncias e oportunidades que estão em harmonia com nossos pensamentos dominantes. Assim como um ímã atrai limalha de ferro, atraímos o que é consistente com o que pensamos durante a maior parte do tempo.

Pelo fato de tratar-se de uma lei, não podemos pensar em uma coisa e atrair outra. Tudo sobre o que pensamos durante a maior parte do tempo na verdade estamos atraindo de todas as direções para a nossa vida. É por isso que metas "confusas" geram resultados "confusos". Metas claras geram resultados claros. Assim, é muito importante saber exatamente o que se quer e não pensar em mais nada, porque nosso nível de autoconfiança está diretamente ligado ao nosso sentimento quanto à própria capacidade de conquistar nossos objetivos.

A Lei da Correspondência

Outra lei mental, também um corolário da Lei de Causa e Efeito, é a Lei da Correspondência. Essa diz que nosso mundo exterior tende a corresponder ao nosso mundo interior. Nossa saúde, nossa riqueza e nossos relacionamentos refletem a maneira como pensamos a respeito de cada um desses assuntos.

Existe um ditado que afirma: "Os pensamentos que dominam nossa mente produzem as realidades vivenciadas." Nossos pensamentos e objetivos são como sementes, e nossa mente é o solo fértil. As sementes que plantamos em nossa mente, sejam elas positivas ou negativas, claras ou obscuras, brotarão em nossa realidade.

Hoje você está colhendo ou experimentando o resultado do que você mesmo semeou no passado. Tendo em vista que a mente não é um vácuo, ela não permanece vazia. Como um jardim, nela podem crescer tanto flores quanto ervas daninhas.

Os seus pensamentos representam as forças mais poderosas do seu próprio universo. Eles são criativos e causais. A cada minuto de cada dia, seus pensamentos dão forma ao mundo ao seu redor. Como disse Shakespeare: "Nada é bom ou ruim; é o pensamento que o torna assim." Sua vida é o que os seus pensamentos fazem dela.

A Lei da Concentração

Outro princípio que afeta a vida é a chamada Lei da Concentração. Trata-se de um princípio importante na determinação do desenvolvimento e da manutenção de sua autoconfiança. A Lei da Concentração, como já mencionamos, diz que tudo aquilo em que nos aplicamos com intensidade perdura em nossa realidade.

Pensar em um assunto de modo contínuo é como regar e adubar uma semente. A concentração faz a semente crescer mais rápido. Quanto mais atentamos a qualquer meta ou assunto, mais nossas capacidades mentais se empenham em transformar esse objetivo ou assunto em realidade.

A Lei da Concentração explica por que a dedicação resoluta a um único propósito caminha lado a lado com todas as grandes realizações. A capacidade de se concentrar em um único

tópico, sem dispersão, excluindo todos os demais, explica por que pessoas comuns realizam coisas extraordinárias. Peter Drucker disse certa vez que sempre que encontramos algo sendo resolvido, na verdade deparamos um "monomaníaco com uma missão."

Em razão dessa lei mental, quando um indivíduo mediano com capacidades medianas concentra todo o seu poder mental no suporte à realização de um único objetivo, muitas vezes ele alcança muito mais que uma pessoa que aparentemente dispõe de mais sorte, mas cujas energias estão (1) dispersas entre vários objetivos de uma só vez, ou, como é comum acontecer, (2) desprovidas de qualquer objetivo.

A Lei da Substituição

A Lei da Substituição determina que "nossa mente consciente comporta apenas um pensamento por vez, positivo ou negativo." O pensamento que se mantém contínuo em sua mente consciente – seja ele qual for –, por fim será aceito por seu subconsciente como uma instrução ou um comando.

Seu subconsciente, em harmonia com essas outras leis mentais, irá trabalhar 24 horas por dia para transformar seu pensamento dominante, ou ideia, em realidade. Seu subconsciente é demasiado poderoso; é o arquivo central de todas as suas emoções, crenças e atitudes, e de todos os seus valores e sentimentos. Todos os pensamentos e todas as emoções que experimentamos ao longo da vida são armazenados em nosso subconsciente.

O desenvolvimento da autoconfiança inabalável que você deseja, exige que você se imponha ao seu "computador mental" e tome todas as medidas necessárias para **programar**, de maneira profunda, a autoconfiança em seu subconsciente.

A Lei da Emoção

A última lei mental para o desenvolvimento de propósito, poder pessoal e autoconfiança é a Lei da Emoção. Essa lei estabelece que tudo o que decidimos e pensamos, e cada atitude que tomamos, são baseados em algum tipo de emoção. Nossas duas emoções primárias são o **medo**, que ocupa uma das extremidades do espectro de emoções, e o **desejo**, no outro extremo.

Quando mantemos um pensamento carregado de emoção em nossa mente consciente, ele logo é aceito pelo nosso subconsciente. Este, por sua vez, ativa todo o nosso poder mental e começa a transformar esse pensamento íntimo em um resultado ou em uma experiência em nosso mundo exterior.

Quanto mais poderosa a emoção – quanto mais ela afeta nossos pensamentos e nossas atitudes –, mais rápida é a mudança em nossa experiência. Se a emoção é forte o suficiente, a mudança pode ser instantânea.

O Poder da Decisão

Eu tinha um amigo que fumava havia trinta anos. Ele alegava que não conseguia parar de fumar por que se tratava de um hábito profundamente arraigado, iniciado no começo de sua idade adulta. Um dia, ele sentiu umas dores no peito e foi ao médico, que solicitou a ele uma série de exames. Quando os resultados dos testes chegaram, o médico disse ao meu amigo que ele tinha

um grave problema cardíaco e que se ele continuasse a fumar, ele estaria morto no período de seis meses.

Samuel Johnson disse certa vez: “Quando um homem está prestes a ser enforcado, sua mente se torna maravilhosamente clara.” A ideia de morrer arrebatou meu amigo com uma carga emocional tão forte que ele tirou seus cigarros do bolso, jogou-os no lixo e nunca mais tocou em um cigarro de novo.

De modo positivo, se você estiver convencido de que está destinado a ser um grande sucesso na vida, e de que não existe nada no mundo capaz de impedi-lo de alcançar grandes feitos, desde que você se aplique com todo o coração em cada atividade e persista até conseguir, você de fato vai se tornar uma irresistível força da natureza. A profundidade de sua crença e a força de sua convicção vão aumentar dramaticamente o poder de sua personalidade. Se realmente acreditamos em nossa capacidade para vencer, nos tornamos imbatíveis.

Os 4 Cs da confiança íntima

Somos capazes de desenvolver esse tipo de segurança quando cultivamos o que costumo denominar “os 4 Cs” da confiança íntima.

1. **Clareza.** Decida exatamente o que você quer alcançar e o tipo de pessoa que deseja se tornar.
2. **Convicção.** Desenvolva a fé inabalável de que você pode realizar qualquer coisa que colocar em sua mente.
3. **Compromisso.** Proponha-se a fazer o que for necessário; desenvolva a disposição de pagar o preço, com antecedência, por todo o sucesso que deseja.
4. **Consistência.** Proponha-se a trabalhar em seus objetivos todos os dias, de manhã, à tarde e à noite, até que eles se realizem.

Quando alicerçamos nossos objetivos e nossas ações com clareza, convicção, compromisso e consistência, nos colocamos a caminho do desenvolvimento do tipo de confiança que tudo vai nos possibilitar.

A importância dos objetivos

Quando estabelecemos uma meta essencial para nossa vida todas as leis mentais são ativadas em nosso favor, por isso os objetivos são tão importantes no desenvolvimento da autoconfiança. É como se nossos motores e propulsores fossem acionados à plena potência.

Metas claras nos livram da Lei do Acidente, a tendência de que as coisas aconteçam de maneira aleatória e imprevisível. Os objetivos fornecem um claro senso de direção e a consciência de que as decisões relativas à nossa vida estão em nossas próprias mãos. As metas nos proporcionam sensação de poder, propósito e foco. Elas nos fazem sentir que tudo o que acontece conosco faz parte de um plano organizado que está nos levando, passo a passo, à realização de nossos ideais mais elevados.

Nossa capacidade de estabelecer metas e fazer planos para sua realização configura a “principal habilidade” do sucesso; sem ela, pouquíssimo se torna possível. Os hábitos de

estabelecer e alcançar objetivos são, provavelmente, as habilidades mais importantes que podemos aprender.

A principal habilidade do sucesso

Ao longo dos anos, testemunhei milhares de exemplos dos incríveis poderes da definição de objetivos entre meus alunos. Recentemente, discursei para cerca de 600 membros de uma associação nacional em sua convenção anual em Phoenix, Arizona. Durante a palestra, enfatizei a importância de escreverem exatamente o que eles desejavam e, depois, de fazerem planos, também por escrito, para realizarem esses objetivos.

Isso foi em um sábado. Cinco dias depois, na quinta-feira seguinte, um dos participantes da conferência ligou para meu escritório para obter o meu número de fax. Ele disse que queria enviar algo imediatamente e não queria esperar pelo correio.

A carta contava essa incrível história: o senhor que a escreveu disse que muitas vezes já ouvira falar sobre a definição de metas e que estava preparado para não se impressionar com o discurso que eu faria na convenção. No entanto, aconteceu exatamente o oposto. Ele resolveu sentar-se após a palestra e escrever com seriedade suas metas para o ano seguinte.

A carta dizia que no domingo ele fez uma lista de dez metas, pessoais e financeiras, que ele queria realizar ao longo dos próximos 12 meses. O que o surpreendeu foi que, até às 5 horas da tarde da segunda-feira seguinte à palestra, ele já havia realizado cinco de seus dez objetivos. Ele mal podia acreditar! Assim, o senhor rapidamente anotou mais cinco metas a fim de reabastecer a sua lista para o próximo ano, contudo, na quinta-feira em que escreveu esta carta ele já realizara outros cinco objetivos de sua nova lista de dez metas. Ele sentiu que tinha feito mais progresso em uma semana, com metas e planos claros e por escrito, do que fizera durante todo o ano anterior.

Histórias de sucesso notáveis

Outro cavalheiro, imigrante do Paquistão, não possuía dinheiro nenhum e dormia no chão quando alguém tentou ajudá-lo, disponibilizando para ele um de meus programas de áudio sobre definição de metas. Aquilo transformou a vida daquele homem. Quatro anos depois, ele iniciou e construiu duas empresas de sucesso que valiam mais de um milhão de dólares.

Uma mulher que estava passando por um período difícil de sua vida, com problemas de saúde, pessoais e financeiros, decidiu se sentar e definir algumas novas metas e fazer alguns planos para resolver suas dificuldades. Como resultado, dentro de um ano, ela saiu de um relacionamento ruim, juntou-se aos Alcoólicos Anônimos e parou de beber, perdeu 20 quilos e triplicou sua renda para mais de 100 mil dólares anuais. Ela atribuiu seus sucessos ao poder das metas por escrito.

Existem inúmeros outros testemunhos do poder de se estabelecer metas por escrito. Eu os recebo pessoalmente e por e-mail todas as semanas, de pessoas de todo o mundo. Antes de terminar este capítulo, eu lhe darei uma técnica simples para definição de metas que poderá tornar sua vida altamente produtiva.

O medo o impede

Você se lembra quando eu disse que tudo o que fazemos é o resultado de medo ou desejo? O medo é, e sempre foi, o maior inimigo da humanidade, e ele também é o maior inimigo da autoconfiança. O medo nos impede mais do que qualquer outro fator. O medo, de todos os tipos, trabalha inconscientemente dentro de nós para minar e sabotar nossas melhores intenções e nossas maiores esperanças.

Na verdade, no exato momento em que lê essas palavras, você provavelmente está pensando em algum medo que de alguma maneira o impede de seguir em frente. Não importa o que faça, o medo vai surgir e tentar derrubá-lo. Às vezes, o medo aparece conscientemente na forma de racionalizações e desculpas que você usa para sabotar e impedir a si próprio.

Algumas vezes, você vai se perceber tentando evitar a fixação de metas e dizendo "eu já sei quais são os meus objetivos, portanto, não preciso anotá-los." O seu subconsciente vai lhe dizer: "Se não definir objetivos claros, você não vai falhar." Esta é apenas outra maneira de dizer que você não acredita na sua capacidade de fazer melhor do que está fazendo agora.

O medo, muitas vezes, aparece na forma de procrastinação em escrever os próprios objetivos. Assim, você deixa para escrever seus objetivos e planos no fim de semana, ou em suas férias, ou durante o feriado, ou quando puder dedicar algumas horas para isso, ou em algum outro momento em um futuro incerto. Então, tal como 97% ou mais dos adultos, você nunca vai fazê-lo.

Você começará a racionalizar e dizer: "Bem, considerando a minha situação, provavelmente não faria nenhuma diferença de qualquer maneira."

A zona de conforto

Se o maior inimigo da autoconfiança é o medo, então o maior inimigo da realização humana é a **zona de conforto**. Psicólogos concluíram que cada um de nós tem uma tendência natural para se abrigar e se encaixar em uma zona de desempenho e comportamento confortável, fácil e que não ofereça desafios, e então permanecer lá.

Paramos de lutar. Relaxamos. E, dia após dia, desenvolvemos os hábitos que nos levam ao baixo rendimento e ao fracasso. Nós nos contentamos com muito menos do que somos verdadeiramente capazes de alcançar. Entramos em redes sociais, assistimos tevê, ouvimos música, socializamos, geralmente desperdiçamos nosso tempo, e, então, finalmente nos convencemos de que isso é o melhor que podemos fazer.

A maioria das pessoas está em uma zona de conforto de sua própria criação. Sua atitude e personalidade, e o seu modo habitual de responder às pessoas e à vida, representam a sua zona de conforto. O salário que ganha, o seu padrão de vida e o seu nível de desempenho em seu trabalho configuram sua zona de conforto. Sua forma física e seu grau intelectual são sua zona de conforto.

Resistência à mudança

A tendência natural, assim que uma pessoa entra em uma zona de conforto, é resistir a qualquer tipo de mudança, mesmo as benéficas. Se você é forçado a sair de sua zona de conforto, com o fim de um relacionamento ou a perda de um emprego, por exemplo, sua tendência natural será

tentar recriar essa mesma zona de conforto, com o mesmo tipo de pessoa, ou realizar o mesmo tipo de trabalho.

Todo mundo já passou pela experiência de perder um emprego do qual não gostava apenas para sair à procura de um trabalho semelhante, a fim de realizar o mesmo serviço.

Deixamos um relacionamento que não funciona e nossa tendência natural é a de tentar formar um novo relacionamento com um tipo similar de pessoa. Ganhamos certa quantia em dinheiro e, em vez de nos esforçarmos para aumentar a nossa capacidade de ganho, ajustamos o nosso estilo de vida e nos acomodamos à nossa situação financeira.

A zona de conforto é trágica por que, embora a princípio ofereça comodidade, rapidamente nos conduz à complacência. Essa, por sua vez, nos leva ao tédio e à pergunta: "Isso é tudo?" E em vez de a vida ser uma aventura emocionante, ela se torna apenas uma enfadonha repetição do que aconteceu no dia anterior.

A zona de conforto nos conduz da complacência e do tédio à frustração e à infelicidade. Em seu íntimo, as pessoas comuns sabem que chegaram a esse mundo com capacidades surpreendentes. Elas sabem que existem opções muito melhores que as que vivenciam em seu cotidiano. Como disse o psicólogo Carl Rogers: "Dentro de cada organismo existe uma capacidade inata para o cumprimento integral de suas possibilidades inerentes." Existe "algo" instigador dentro de cada indivíduo que diz a ele que há muito mais para se ter, ser e fazer. Esse sentimento também existe dentro de você.

A obtenção do poder pessoal

Grandes homens e mulheres são aqueles que acreditam piamente que foram colocados no planeta para realizar algo maravilhoso na vida. Eles têm uma visão de algo maior ou melhor do que as suas circunstâncias atuais. Possuir poder pessoal significa ter um senso de destino e a convicção de que seus pensamentos e sua imaginação são os únicos limites reais para as suas possibilidades.

Nesse sentido, William James disse: "Em comparação com o que devemos ser, estamos apenas meio-acordados. Estamos fazendo uso de apenas uma pequena parte dos nossos recursos físicos e mentais. Falando com clareza, o ser humano vive intensamente dentro dos seus próprios limites. Ele possui vários poderes que, por hábito, não usa."

O fundador da revista *Success*, Orison Swett Marden, disse certa vez: "Existem poderes dentro das pessoas que, se descobertos e utilizados, as tornariam tudo o que elas sempre sonharam ou imaginaram se tornar."

Em uma pesquisa que levou cinco anos e deu origem ao livro *Líderes* (Harbra, 1988), Warren Bennis descobriu que cada um de seus entrevistados conscientemente evitava a "zona de conforto" ao definir para si, de maneira contínua, objetivos cada vez mais elevados. Eles nunca se permitiam ficar complacentes; viviam a própria vida ao máximo, sempre se esforçando para ser e alcançar mais.

Para desenvolvermos a autoconfiança inabalável, precisamos imaginar e ver a nós mesmos como líderes e agir como os **líderes** agem; expandir ao máximo nosso potencial; definir metas que extraiam de nós o melhor que temos a oferecer; trabalhar para alcançar objetivos que nos proporcionem um senso de domínio e desempenho máximo. E tudo isso começa com um bloco de papel, uma caneta e nossa concentração.

Imagine que não existem limitações

O ponto de partida para a definição de objetivos é desfazer-se de todas as limitações mentais e deixar a própria mente vagar livre através de todo o universo de possibilidades. O principal trabalho no início é se permitir "sonhar grandes sonhos" e determinar exatamente o que se quer da vida, em todas as áreas e em todas as dimensões. Decida o que é certo antes de decidir o que é possível. Imagine que você é capaz de ser, ter ou fazer praticamente qualquer coisa que de fato quiser, desde que você saiba, com exatidão, o que deseja.

Primeiro, faça uma **lista de sonhos**. Por algum tempo, imagine que você não possui limitações de tempo, dinheiro, conhecimento, contatos, formação ou experiência. Imagine que qualquer coisa que escrever lhe é possível. Lembre-se: tudo o que definir e consolidar claramente no papel provavelmente é possível, desde que você o deseje por tempo e com vontade suficientes e que esteja disposto a realizar os esforços e sacrifícios necessários para alcançar essa meta.

Não existem metas irreais, apenas prazos irreais. O próprio ato de estabelecer suas metas por escrito coloca o universo inteiro para trabalhar em seu favor e ativa todas as leis mentais para ajudá-lo. De fato, muitos já passaram pela experiência de escrever uma lista de objetivos no dia de Ano Novo, guardá-la, não se referir a ela novamente até o final do ano e depois descobrir que 80% dos objetivos foram alcançados, às vezes de maneiras bastante surpreendentes.

O próprio ato de definir e escrever metas grandiosas e desafiadoras provoca três consequências:

1. **Seu autoconceito melhora e sua autoconfiança se eleva imediatamente.** O ato de definir metas requer autoconfiança, o que por sua vez, e de maneira simultânea, gera mais autoconfiança. Ter a coragem de escrever o que de fato se quer melhora a autoimagem e aumenta a autoestima. A própria atitude gera uma sensação de maior capacidade e poder pessoal.
2. **Seus poderes mentais e emocionais são mobilizados.** Na verdade, o estabelecimento de metas lhe proporciona uma explosão de energia física e mental. Suas frequências cardíaca e respiratória aumentam. O próprio ato de definir as metas é excitante. Pode parecer um pouco piegas, mas já se ouviu dizer por aí: "Sem ânimo? Faça uma lista!" É verdade. É como pisar no acelerador do seu próprio potencial físico e mental. E se você fizer isso todos os dias, os resultados podem ser surpreendentes.
3. **Você se compromete por escrito.** O simples fato de passar um objetivo para o papel aumenta drasticamente sua probabilidade de alcançá-lo. Nossa mente é estruturada de tal forma que não conseguimos escrever uma meta claramente no papel (e não em uma tela de computador!), sem ter, ao mesmo tempo, e de alguma forma, a capacidade de alcançá-la. A pergunta mais importante é: "Qual é o tamanho do seu esforço para alcançar esse objetivo?"

Existem vários exercícios mentais que podem ser utilizados para se definir objetivos:

1. Imagine que você acabou de ganhar um milhão de dólares em dinheiro, e que você pode fazer ou ter o que quiser. O que você faria primeiro? Para onde iria? Que mudanças implementaria em sua vida? Se você tivesse total liberdade financeira, o que faria diferente do que está fazendo agora?
2. Descreva seu estilo de vida ideal. Imagine que você pudesse viver seu ideal de vida perfeita. Em que parte do país escolheria viver? Em que tipo de empresa escolheria trabalhar ou que

tipo de negócio iniciaria e administraria como seu? Que tipos de casa e carro compraria? Como você gostaria de gastar o seu tempo e viver a sua vida? Que tipo de relacionamento desejaria?

3. Pergunte a si mesmo o que faria se soubesse hoje que teria apenas mais seis meses de vida. Se não tivesse limitações, como você gastaria seus últimos seis meses na Terra? Esta é outra maneira de perguntar: "O que é realmente importante para você?" Com quem você gostaria de passar esse tempo? O que você gostaria de concluir? O que gostaria de abandonar? Em outras palavras, o que você realmente valoriza? O que realmente dá significado e propósito à sua vida?
4. Liste todas as preocupações ou problemas de sua vida e escreva uma meta específica que seja a solução perfeita para cada uma dessas dificuldades. Se o dinheiro é uma preocupação, escreva uma meta que defina claramente quanto você quer ganhar, quanto quer acumular e o que quer alcançar financeiramente ao longo dos próximos três a cinco anos.
5. Pense em sua família e em seus relacionamentos. Descreva a situação perfeita entre você e as pessoas importantes em sua vida e, em seguida, escreva uma série de metas para atingir essa situação.
6. Atente à sua saúde. Descreva o que significam saúde e físico perfeitos para você, e, depois, faça um plano para alcançar esse nível de capacitação física.
7. Defina o tipo de pessoa que você gostaria de se tornar, tanto pessoal como profissionalmente. Em seguida, elabore um plano de desenvolvimento pessoal e profissional que lhe permita aprender, crescer e se tornar o tipo de pessoa que você mais admira e mais gostaria de ser. Lembre-se do que disse Goethe: "Antes que se possa ter algo, é preciso ser algo."

Categorize seus objetivos

Depois de escrever as suas metas, divida-as entre as diferentes áreas da sua vida que são importantes. A maioria das pessoas usa basicamente seis divisões, mas você pode dispor de um número maior ou menor.

1. Objetivos financeiros e materiais.
2. Objetivos familiares e pessoais.
3. Metas de autoaperfeiçoamento e de formação educacional.
4. Metas espirituais.
5. Objetivos de saúde e de capacitação física.
6. Objetivos sociais e de comunidade.

Para atingirmos nosso melhor desempenho, nossa vida deve estar em equilíbrio. Isso significa que precisamos ter objetivos em cada uma dessas (e talvez até de outras) áreas, de modo que nos mantenhamos contínua e progressivamente em movimento rumo a algo que nos é importante.

Organize seus objetivos

O próximo passo, assim que tiver todos os seus objetivos por escrito, é organizá-los por ordem de prioridade. Selecione os objetivos mais importantes e coloque-os na parte superior de cada lista. Em seguida, escolha os que vêm em segundo, terceiro e quarto lugares, e assim por diante.

Por fim – e talvez o fator mais importante na definição das metas –, deve-se eleger o objetivo mais importante de todos. Esta é a chave para o sucesso. O ponto de partida para o poder pessoal é ter disciplina mental para definir e classificar suas metas e para eleger o seu **objetivo principal**.

O objetivo principal é a meta cuja realização levará à conquista de seus muitos outros propósitos. Essa meta se torna o foco central para todos os seus outros objetivos e demais atividades; ela é responsável por permitir que você concentre todos os seus recursos mentais, como um potente raio laser, sobre um único assunto. A autoconfiança inabalável que você deseja é gerada pelo progresso alcançado em seu objetivo principal.

Foco e concentração

Esse intenso foco em um único objetivo não é fácil, mas é indispensável. Como Orison Swett Marden escreveu:

> *Os seres humanos mais bem-sucedidos da história foram homens e mulheres de **concentração**, que bateram na mesma tecla até conseguirem realizar seu propósito. Os homens e mulheres bem-sucedidos de hoje são os que possuem uma ideia básica essencial; um objetivo resoluto; são homens e mulheres de propósito único e intenso.*

Marden disse ainda que "todo grande homem se tornou notável, todo homem de sucesso triunfou na proporção em que concentrou seus poderes em um canal específico."

A concentração obstinada em direção aos seus sonhos intensifica seus desejos e aumenta a sua energia emocional a favor do seu objetivo. Essa intensidade de concentração ativa a lei da atração e começa a atrair pessoas e oportunidades para a sua vida a fim de ajudá-lo a atingir o seu propósito. Quanto mais pensamos sobre a própria meta, mais ela domina e orienta nossa vida. Quanto mais pensamos sobre isso, mais rapidamente nos movemos em direção a ela, e ela em direção a nós.

Torne seu objetivo mensurável e dê a ele um prazo

O seu objetivo principal deve ser mensurável. Trata-se de uma regra básica: "o que é mensurado, é feito." Torne seu objetivo claro, direto e quantitativo, e, se necessário, divida-o em partes menores que possam ser trabalhadas uma por vez.

Seu objetivo principal também deve ser claramente limitado pelo tempo. Defina um prazo para sua conclusão. Selecione uma data realista, porém desafiadora para sua realização e anote-a. Se tratar de um objetivo de longo prazo, como dois ou três anos, divida-o em partes menores, com metas ou pontos de referência mais curtos, a cada 30 ou 60 dias.

Crie uma estrutura de recompensas que você vai proporcionar a si mesmo após a realização de cada parte do seu objetivo e depois de sua conclusão. Para obter motivação máxima e grandes realizações, agregue cada meta a uma recompensa, e cada parte dessa meta a um prêmio menor.

A recompensa pode ser jantar fora, sair de férias ou passear em um feriado. Talvez você opte por um carro novo ou uma casa nova, ou, quem sabe algo que afete todos os membros de sua família. Muitas pessoas conseguem também o apoio e a cooperação do cônjuge e/ou dos filhos,

ao definir de modo conjunto as recompensas que todos vão desfrutar quando o objetivo for atingido. Os prêmios tornam o processo mais divertido e interessante, e agem como um impulso interior que empurra para a frente quando as coisas vão mal.

Faça seus planos

Depois de determinar quais são seus objetivos mais e menos importantes, é necessário montar listas detalhadas de tudo o que será preciso realizar para cumprir cada meta, e, depois, organizar as listas por prazo e prioridade.

O que deve ser feito em primeiro lugar? E em segundo? O que é mais importante? O que é menos importante? Torne cada atividade mensurável e estipule um prazo para elas. Selecione a primeira ação que vier à sua mente, e comece. Ao estabelecer metas, fazer planos e iniciar o processo, você estará se juntando aos 3% dos adultos bem-sucedidos do mundo de hoje e seu sucesso estará praticamente garantido.

Uma palavra final no que diz respeito aos objetivos: mantenha-os **confidenciais**. Construímos a confiança e a força pessoal mantendo nossos objetivos dentro de nós e propositadamente canalizando todos os nossos esforços para a sua realização, a cada dia e a cada hora.

Muitas pessoas cometem o erro de falar demais sobre seus objetivos. Conversar em demasia dissipa nossas energias, declina nossa motivação e enfraquece nossa determinação. As pessoas perdem a força e o poder que teriam se mantivessem seus objetivos para si e se concentrassem em atividades com propósito.

Uma técnica simples

Uma técnica simples que transformou a minha vida e a vida de quase todas as pessoas que já a utilizaram é: arranjar um caderno espiral, do tipo usado na escola, para tomar notas. Comece cada dia escrevendo nesse caderno seus principais objetivos no **tempo verbal presente**, como se eles já fossem realidade.

Use palavras fortes e precisas como: “eu ganho”, “eu consigo” ou “eu sou”. Você pode escrever outras coisas nesse caderno, se quiser, mas o mais importante é que você reserve cinco minutos por dia para escrever e reescrever seus principais objetivos, sem referir ao que escreveu no dia anterior.

Escrever seus objetivos à mão corresponde a um exercício chamado “atividade neuropsicomotora”. Cada vez que escrevemos nossos objetivos, nós os enraizamos mais em nosso subconsciente; aumentamos a intensidade do nosso desejo e de nossa crença; ativamos as leis mentais da concentração, da atração e da correspondência; concentramos nossos poderes mentais e aumentamos nossa confiança de que nosso objetivo é acessível.

Ao reescrevermos diariamente nossos objetivos, eles se tornam mais claros e mais fortes e assumem um poder próprio. Esse exercício enfatiza tão profundamente nossos objetivos em nosso subconsciente que, por fim, eles se cristalizam e começamos a nos mover contínua e irresistivelmente, rumo a sua realização. Quando isso acontece, nosso futuro está garantido.

Conforme desenvolvemos essa capacidade de estabelecer e alcançar tudo o que queremos na vida, adquirimos o tipo de confiança gerada a partir do “conhecimento” positivo, não do

pensamento positivo. E, assim, nos tornamos imbatíveis.

Exercícios de ação

1. Decida hoje exatamente o que você quer na vida. Defina suas metas como se você não tivesse limitações; como se você pudesse conseguir tudo o que escrevesse.
2. Faça uma lista de 10 metas que gostaria de alcançar nos próximos 12 meses (mais ou menos).
3. Escreva suas metas no tempo verbal presente, em primeira pessoa e na forma afirmativa. Por exemplo: “Eu ganho $XXX,XXX nessa data.” Essa frase segue exatamente as especificações sugeridas.
4. Estabeleça prazos para cada um de seus objetivos e, se necessário, defina subprazos.
5. Faça uma lista de tudo o que você precisa realizar para alcançar o seu objetivo e organize sua lista por sequência lógica e prioridade. A partir de agora esse será o seu plano.
6. Revise sua lista e pergunte: “Se eu pudesse alcançar qualquer objetivo da minha lista no prazo de 24 horas, que objetivo geraria o maior impacto positivo na minha vida?”
7. Considere esse objetivo como o número um, o seu objetivo principal, escreva-o no topo de uma nova página no tempo verbal presente, na primeira pessoa do singular, na forma afirmativa. Faça uma lista de tudo o que você poderia realizar para alcançar esse objetivo, organize-a em um plano e comece a agir imediatamente.
8. Faça algo todos os dias, nos sete dias por semana, em prol de seu objetivo principal. Persista nessa meta até obter sucesso, independentemente do quão difícil ela se tornar, ou de quanto tempo for preciso.

Esse processo de estabelecer e alcançar um grande objetivo elevará sua autoconfiança a ponto de você se tornar irrefreável pelo resto de sua vida.

3.

Como conquistar a competência e o autocontrole

A qualidade de vida de uma pessoa é diretamente proporcional ao seu compromisso para com a excelência, independentemente de sua área de atuação.
–VINCE LOMBARDI

Você somente se sentirá feliz, satisfeito e capaz de desfrutar de grande autoconfiança, quando souber que é absolutamente excepcional em algo que é importante para você e para outras pessoas. Mas, o que é esse algo? O que poderia ser? Estas são duas das grandes questões da vida.

Felizmente, todos temos a capacidade inata de nos tornar excelentes no que fazemos e de alcançar o melhor desempenho em nossa vida e no campo que escolhemos. Você tem a capacidade de agir em um grau "excepcional" e de alcançar proficiência em qualquer área que seja importante para si mesmo. O desenvolvimento da autoconfiança duradoura exige nada menos que isso.

"A borda do envelope"

No mundo dos pilotos de teste e dos protótipos de aeronaves, esses profissionais se referem continuamente ao que é chamado de "envelope", como descrito no filme *Os eleitos – onde o futuro começa*, de Tom Wolfe.[1]

Esse "envelope" é constituído por uma borda superior e outra inferior. A borda superior marca a altitude e a velocidade que qualquer aeronave ou jato já alcançou até ao momento do teste mais recente. Ela também representa a altitude e a velocidade máximas possíveis consideradas para uma aeronave nova antes que, teoricamente, ela se desfaça no ar, apresente problemas mecânicos ou se autodestrua.

O objetivo do piloto de testes é ampliar essa borda do envelope. Seu trabalho é voar cada vez mais rápido e mais alto, a fim de descobrir os limites de velocidade, altura e resistência que uma determinada aeronave é capaz de alcançar. O piloto de testes continuamente leva a aeronave a alturas e velocidades maiores até que ele sinta que o avião atingiu seus limites externos absolutos. É nesse momento que ele recua a fim de evitar a destruição da aeronave, e até mesmo uma queda fatal.

Essa é, portanto, a chamada "borda superior do envelope", que se torna a "borda inferior do envelope" para a próxima aeronave e a próxima bateria de testes.

Todas as aeronaves, independentemente de quanto sejam bem construídas, têm um limite máximo de capacidade; elas podem voar a determinada velocidade e altitude, e não mais. Pouquíssimo pode ser feito para expandir a capacidade mecânica de algo construído em metal pelas mãos do homem.

Amplie a borda do seu envelope

Entre todas as diferenças existentes entre você e uma aeronave, a principal é que não existe nenhum "limite superior" para o seu envelope pessoal. Como disse Ralph Waldo Emerson:[2] "O poder que reside no homem é novo na natureza, e ninguém além dele o conhece, nem mesmo ele, até que ele próprio o tenha testado."

Thomas Edison afirmou: "Se todos fizéssemos tudo o que somos capazes de fazer, literalmente nos espantaríamos com o resultado." Segundo Maxwell Maltz, cirurgião plástico e psicólogo que desenvolveu a psicocibernética:[3] "Nesse exato momento, existe dentro de você o poder de fazer coisas que nunca sonhou serem possíveis. E esse poder se torna disponível assim que você altera suas crenças."

Em outras palavras, diferentemente do que ocorre com um avião, o limite superior do seu envelope – ou do seu potencial – não é fixo no tempo nem no espaço. Seus limites são determinados exclusivamente por suas próprias crenças e por sua própria confiança no que você acha que lhe é possível.

Autoconfiança e autoestima

Nossa autoconfiança está intimamente ligada à nossa autoestima e ao "quanto gostamos de nós mesmos." O psicoterapeuta norte-americano Nathaniel Brandon define a autoestima como "a reputação de uma pessoa para com ela mesma." A maneira como nos sentimos a respeito de nós mesmos e de nossas habilidades, em relação a qualquer situação, determina o quanto gostamos de nós mesmos e nos consideramos pessoas valiosas e dignas. Quanto mais apreciamos a nós mesmos, melhor nosso desempenho.

O outro lado da autoestima é o que os psicólogos denominam "autoeficácia". A autoeficácia é uma medida de quão eficaz e competente nos sentimos para executar uma tarefa específica ou para alcançar nossos objetivos.

Isso é chamado de "autoestima baseada em desempenho". Em outras palavras, se a nossa autoconfiança e a nossa crença em nós mesmos são determinadas pela nossa autoestima ou pelo quanto gostamos de nós mesmos, então a nossa autoestima é determinada pelo nosso sentimento de capacidade de agir sob qualquer conjunto de circunstâncias.

Por exemplo, se surge um problema no trabalho ou em casa e estamos tão familiarizados com ele que podemos resolvê-lo de maneira rápida e adequada, a nossa autoeficácia e autoestima se elevam. Sentimo-nos mais capazes e confiantes e mais dispostos a assumir outros desafios e dificuldades. Nós nos sentimos mais positivos e otimistas; sentimo-nos pessoas excelentes.

Se, por outro lado, um problema ou dificuldade surge e não conseguimos fazer nada para resolvê-lo, e nos sentimos frustrados ou ineficazes, nossa autoestima sofre e nossa autoconfiança

despenca. Sentimo-nos negativos sobre nós mesmos e sobre nossas habilidades. Podemos até mesmo ficar irritados ou deprimidos, nos sentindo impotentes.

É por isso que, no pôquer, os jogadores costumam dizer: "Os vencedores riem e contam piadas enquanto os perdedores falam: 'cale-se e jogue'."

Construa sua própria autoconfiança

A Lei de Causa e Efeito se aplica a tudo o que somos hoje e a tudo o que nos tornamos. Se desejamos níveis elevados e inabaláveis de autoconfiança, então precisamos empregar comportamentos idênticos aos praticados por indivíduos que desfrutam de níveis elevados e inabaláveis de autoconfiança, e, em breve, experimentaremos esses mesmos patamares.

Estudos conduzidos com milhares de homens e mulheres que transformaram um desempenho comum em extraordinário, e cujos sentimentos de inadequação se converteram em grande harmonia interior, mostram que existe uma relação direta de causa e efeito entre competência e maestria por um lado, e autoconfiança por outro.

Mihaly Csikszentmihalyi, da Universidade de Chicago, escreveu um excelente livro, *A psicologia da felicidade* (São Paulo: Saraiva, 1992).[4]

A experiência de clímax é uma forma de "êxtase natural" que nos faz sentir absolutamente fantásticos sobre nós mesmos e nos proporciona uma sensação maravilhosa de bem-estar e felicidade. As causas desse efeito são agora bem conhecidas.

Alcançando o auge do desempenho

Para atingir esse sentimento maravilhoso e saudável de ótimo desempenho, precisamos dispor de metas claras, padrões desafiadores, *feedbacks* regulares e concentração total. Também necessitamos conhecer o sucesso gradual e ter a sensação de que estamos expandindo nossas capacidades a um novo nível.

Quando criamos uma situação em que experimentamos tudo isso, sentimos que estamos trabalhando na borda externa de nosso envelope pessoal. Sentimos que nos tornamos cada vez melhores em algo que é ideal para nós, e que, enquanto trabalhamos dentro de nossa faixa de capacidades, estamos, a cada momento, ampliando-a.

Quando vivenciamos esse tipo de experiência muitas vezes perdemos a noção do tempo; não sentimos fome, fadiga ou sede. Sentimo-nos calmos, lúcidos e eufóricos. Existem testes que mostram quando atingimos esse estado de **fluxo**;[5] nosso cérebro libera endorfina, a droga natural da felicidade, o que nos faz sentir felizes e energizados.

Muitas vezes, quando estamos nesse estado, o resto do mundo parece sumir. Temos a impressão de funcionar com extraordinária clareza. Sentimo-nos capazes de realizar grandes quantidades de trabalho em um curto período, com grande precisão e poucos erros. Percebemos que, se pudéssemos experimentar desse fluxo regularmente, faríamos coisas incríveis em nosso trabalho e em nossa vida.

Adentrando a experiência de fluxo

Em algum momento da vida – em geral, quando sob enorme estresse para realizar muitas tarefas em um curto período –, todos já enfrentaram essa elevada experiência. Nessas ocasiões, todos dispunham de objetivos claros e de forte crença de que eram capazes de atender aos desafios com os quais deparavam, e imediatamente mergulharam no "fluxo" e sentiram como se tivessem decolado e deixado o mundo para trás.

Certamente você também já vivenciou essa experiência no passado. Ela foi tão extraordinária que você se lembrou dela por muitos meses ou até anos. E aqui está o ponto: homens e mulheres que conseguem coisas extraordinárias na vida são apenas homens e mulheres comuns que aprenderam a colocar-se em estado de "fluxo" e agir sob o máximo desempenho com mais frequência que os demais indivíduos. E, independentemente do que alguém já tenha feito, você também é capaz de fazê-lo.

Em todos os estudos a respeito de sucesso e autoconfiança, em qualquer situação em que as pessoas desfrutam de altos níveis de autoestima, autorrespeito e amor próprio, descobrimos que todas elas têm algo em comum: cada homem ou mulher de alto desempenho está no lugar certo, na hora certa, fazendo exatamente o trabalho que ele ou ela está unicamente qualificado(a) a realizar. E, enquanto esses indivíduos são realmente os mais felizes e os de mais alto desempenho de nossa sociedade, você, **pessoalmente**, nunca será de fato feliz ou estará verdadeiramente satisfeito enquanto não tomar o seu lugar de direito como um deles.

Encontre o seu verdadeiro lugar

Uma das maiores alegrias da existência humana é encontrar o seu "verdadeiro lugar", o emprego ou o serviço ideal, e, depois, mergulhar com todo o coração em realizá-lo bem. As pessoas mais felizes em nossa sociedade são aquelas tão totalmente absorvidas pelo próprio trabalho que não sabem em que ponto ele termina e em que ponto começa sua diversão. Se pudessem, muitas delas fariam o que amam fazer de graça – e muitos o fazem – e, mesmo que ganhassem na loteria, escolheriam conscientemente fazê-lo para o resto da vida ou até que o dinheiro acabasse.

O mestre espiritual Emmet Fox[6] denomina isso de "desejo de seu coração". Ele diz que todos estamos aqui na Terra para realizar algo especial, algo que talvez somente cada um de nós possa fazer, e que nunca nos sentiremos de fato completos até encontrarmos e nos comprometermos totalmente com esse algo.

O notável, diz Fox, é que quase sempre temos uma ideia do que se trata. Precisamos apenas ouvir a nós mesmos, e então confiar na orientação que recebemos.

Vovó Moses[7]

Quando a vovó Moses, como veio a ser chamada, era uma jovem menina do campo, tinha o desejo de pintar, mas sua família e seus amigos lhe diziam que aquilo era um disparate. Disseram-lhe que, como uma menina da fazenda, seu papel na vida seria casar-se com um garoto também do campo, ter e criar seus filhos na própria região. Então, ela deixou de lado o desejo de seu coração e fez o que acreditou estar designada a fazer.

Ela teve filhos logo que saiu da adolescência e mais crianças na casa dos 20 anos de idade. Em seus 40 anos ela se tornou avó, e, na casa dos 60 anos, bisavó. Quando completou 75 anos, seu marido já havia falecido, seus filhos já estavam crescidos e seu médico lhe disse que ela estava

velha demais para continuar trabalhando na fazenda. Ela sentiu que não tinha muito mais tempo de vida, então decidiu cumprir o "desejo de seu coração" e realizar uma pintura antes de morrer.

Ela foi a uma cidade próxima e visitou uma loja de arte. A atendente da loja de arte lhe vendeu algumas tintas, telas e pincéis e mostrou-lhe como usá-los. Ela voltou para sua fazenda, sentou-se e começou a pintar o que, posteriormente, veio a ser chamado de "paisagens americanas primitivas".

Vovó Moses terminou sua primeira pintura aos 78 anos. Quando fez 101 anos de idade, uma grande galeria em Nova York realizou uma exibição de suas obras. Em seus últimos dez anos de vida, alguns de seus quadros foram vendidos por mais de 100 mil dólares cada.

Agora, chegamos ao cerne da questão. Moses foi informada quando jovem que não poderia pintar porque essa atividade era muito cara e ninguém conseguiria arcar com os custos. No entanto, quando começou a pintar, ganhou mais em um ano com suas pinturas do que ela e o marido juntos ao longo de toda sua vida de trabalho duro na fazenda. Ela não tinha apenas um dom natural; era também um talento totalmente original.

Estima-se que, se ela tivesse começado a pintar no final de sua adolescência, como ela realmente desejava, e se suas pinturas tivessem tanto sucesso comercial como ainda têm hoje, ela poderia ter se tornado uma das mulheres mais ricas dos EUA.

Siga seu coração

A história da raça humana está escrita nas histórias de vida de homens e mulheres que seguiram os desejos de seu próprio coração, realizaram o que foram singularmente qualificados para fazer, e o fizeram de corpo e alma. Não importa a situação em que você se encontra; essa possibilidade está aberta para você, agora.

Depois de trabalhar por vários anos como cozinheiro em seu próprio café, o Coronel Harland Sanders finalmente comercializou seu primeiro frango frito com sua inovadora receita Kentucky Fried Chicken. A partir daí, ele começou a construir seu negócio de franquias e se tornou uma das pessoas mais conhecidas e ricas do mundo. O fato é que somente aos 66 anos de idade ele começou a fazer o que já deveria estar fazendo por décadas.

Outro exemplo interessante é o de um de meus alunos de apenas 16 anos, que ficou tão animado com seu próprio potencial que iniciou seu próprio negócio de serviços de alimentação, transformou-o em sucesso e vendeu-o com lucro aos 18 anos idade. Esse feito e a autoconfiança dele resultante, foram tão impressionantes que, depois de ser contratado por uma grande rede de supermercados norte-americana, ele acabaria sendo promovido e se tornando o mais jovem gerente de supermercados dos EUA, antes mesmo de completar 19 anos. Ele ama cada minuto do seu trabalho.

Coragem e confiança são essenciais

Inúmeros homens e mulheres que já acompanharam meus seminários em todo o país me escrevem dizendo que o ponto de virada em suas vidas foi criar coragem para fazer o que realmente queriam fazer. Em todos os casos, essas pessoas estão trabalhando mais do que nunca, mas, ao mesmo tempo, se sentem muito mais felizes. Alguns alegam ter aumentado bastante seus rendimentos, entre 5 e 10 vezes mais, embora isso nem sempre ocorra. A postura desses

indivíduos está firme e forte, seus olhos brilham, suas vozes são claras, sua linguagem é positiva, e é óbvio que eles estão realmente desfrutando a própria vida. Eles demonstram autoconfiança e tranquilidade inconfundíveis, e isso os faz se destacar dos outros ao seu redor.

Na verdade, o desenvolvimento de sua competência e o domínio dessa arte, assim como a autoconfiança atrelada a isso, começam pela autoanálise e pelo autoconhecimento. Segundo Sócrates, o início de toda a sabedoria e de todo o entendimento está contido nas seguintes palavras: "Homem, conhece-te a ti mesmo." Ao se autoanalisar a fim de determinar o que lhe é ideal, existem seis abordagens que você poderá usar.

Primeiro, pergunte a si mesmo:

1. Que talentos, habilidades e capacidades você tem que lhe parecem naturais?
2. O que você é capaz de fazer bem e com facilidade que, ao mesmo tempo, parece difícil para outras pessoas?
3. Que matérias escolares e áreas do seu trabalho sempre lhe atraíram?
4. O que você mais gostava de fazer entre os 7 e 14 anos de idade? (Pergunte à sua mãe!) Isso muitas vezes é um indicador do que você deveria estar fazendo enquanto adulto.
5. Que partes do seu trabalho você gosta de fazer e parece fazer bem?
6. Que tipo de trabalho ou atividade lhe causa um êxtase natural, fornecendo-lhe energia e enchendo-lhe de entusiasmo ao ponto de você perder a noção do tempo quando o/a está realizando?

Cada pessoa é colocada no planeta com uma combinação única de talentos e inclinações que a torna diferente de qualquer outro indivíduo que já viveu. Contudo, você somente será capaz de fazer sua maior contribuição e desfrutar das grandes recompensas tangíveis e intangíveis quando encontrar a situação especial que mais poderá se beneficiar de suas capacidades únicas. Encontrar o emprego adequado para você, e então tornar-se excelente em tal função, é uma das principais responsabilidades da vida adulta.

Os quatro quadrantes do Trabalho

Um excelente exercício de autodescoberta é dividir as atividades do seu trabalho em quatro quadrantes. (Isso foi sugerido pela primeira vez por Victor Frankl, fundador da logoterapia.) Os quatro quadrantes representam aquilo que é difícil de aprender versus o que é fácil de aprender, e o que é difícil de fazer contra o que é fácil de fazer.

Quadrante 1	Quadrante 2
Difícil de aprender; difícil de fazer	*Fácil de aprender; difícil de fazer*
Quadrante 3	**Quadrante 4**
Difícil de aprender, fácil de fazer	*Fácil de aprender, fácil de fazer*

Quadrante 1: No primeiro quadrante você encontra aqueles trabalhos e atividades que são difíceis de aprender e de fazer. Essas provavelmente são as áreas para as quais você não tem facilidade natural e em que você obtém pouco prazer. Bons exemplos disso são vendedores incumbidos de preparar relatórios detalhados ou análises financeiras, ou programadores de informática encarregados de fazer telemarketing ou falar em público. Veja que, nesses casos, indivíduos e ocupações não são adequados uns aos outros. As tarefas são difíceis de aprender e sempre complicadas de se realizar.

Quadrante 2: Esse quadrante contém coisas que são fáceis de aprender, mas difíceis de fazer. Nessa categoria poderiam estar trabalhos físicos extenuantes, como, por exemplo, cavar uma vala com uma pá. É fácil de aprender, mas sempre difícil de colocar em prática.

Quadrante 3: Esse quadrante contém trabalhos ou atividades difíceis de aprender, mas fáceis de fazer. Dirigir um carro ou datilografar um texto usando uma máquina de escrever podem entrar nessa categoria; são atividades difíceis de aprender no início, mas uma vez que você as aprende elas se tornam fáceis de realizar.

Quadrante 4: Em termos do que você idealmente deveria estar fazendo, esse quadrante é o mais importante. Ele abriga os trabalhos que são muito fáceis de fazer e cujo aprendizado foi tão natural que, muitas vezes, você até se esqueceu de como ele ocorreu. Esses são, invariavelmente, os tipos de trabalho ou de serviço em que você se sobressai e faz quase sem esforço, embora possam ser difíceis para outros. Esses são os trabalhos ou serviços que você deveria estar realizando em sua vida.

Examine seu histórico de trabalho

Olhe para trás e pergunte a si mesmo: "Que atividades, decisões ou comportamentos foram os grandes responsáveis pelo meu sucesso na vida, até hoje?"

Você provavelmente vai perceber que menos de 5% das coisas que disse ou fez foram responsáveis pela maior parte do sucesso que alcançou. Você pode achar que foi sua habilidade singular para resolver determinado tipo de problema ou de tirar proveito de determinado tipo de oportunidade; que seu talento especial é uma habilidade interpessoal que lhe permitiu influenciar e persuadir outras pessoas em determinado período e lugar; que era a capacidade de assumir e aceitar a responsabilidade pela realização de um objetivo particular.

Independentemente do que tenha sido responsável por seus sucessos na vida até hoje, isso pode ser uma boa indicação do que você deveria fazer no futuro.

Projete sua vida de trabalho ideal

Descreva em detalhes a quantidade de dinheiro que gostaria de ganhar, o tipo de trabalho que gostaria de fazer, o tamanho e o caráter da empresa em que gostaria de estar, o tipo de pessoas com quem você gostaria de se relacionar profissionalmente, o tipo de clientes para quem gostaria de vender e o nível de responsabilidade ou posição que você gostaria de alcançar. Enquanto pensa a respeito do tipo de trabalho que o faria feliz, talvez você perceba que se trata de um campo completamente diferente daquele em que está agora.

Veja o exemplo de uma mulher que trabalhava como assistente de contabilidade em uma empresa de vendas de computadores, em Nova Jersey. Um dia ela percebeu quanto os

vendedores estavam ganhando e decidiu que queria entrar para o setor de vendas por telefone. Contudo, quando se candidatou para o cargo, disseram-lhe que as duas profissões, vendas e contabilidade, eram totalmente distintas, e que um profissional de contabilidade teria baixa probabilidade de sucesso no setor comercial. No entanto, ela continuou pedindo uma chance para tentar vender e, finalmente, lhe foi dada a oportunidade de substituir um vendedor que estava de férias.

Hoje, a empresa vende mais de 17 milhões de dólares por ano em softwares e periféricos, principalmente por telefone. Essa mulher é tão boa em vendas que representa mais de 50% da receita total da companhia. Ela passou de um salário de 2.500 dólares por mês para quase meio milhão de dólares por ano. O melhor de tudo: ela nunca foi tão feliz em toda sua vida.

Maximize seu retorno sobre a energia investida

Analise o seu trabalho com base na métrica que denomino "retorno sobre energia investida". Líderes de todas as áreas deliberadamente aplicam seus talentos e energias onde podem alcançar maior retorno sobre a quantidade de energia – mental, emocional e física – que investem em qualquer empreendimento. Eles se recusam a assumir postos de trabalho ou serviços em áreas nas quais não possam atingir níveis excepcionais de desempenho. Eles tratam a si mesmos como recursos valiosos e gastam suas energias com muito cuidado.

Uma das perguntas que você sempre pode fazer a si mesmo é: "Será que este é o melhor uso possível para meu tempo e minha energia?"

O que você está fazendo agora é a coisa mais valiosa que poderia estar fazendo, dada a sua particular combinação de talentos e habilidades? Muitas vezes, responder a esta pergunta vai ajudar você a perceber que existe uma grande diferença entre o que você está fazendo e o que deveria fazer se quisesse maximizar seu potencial.

Faça o que você ama

Há alguns anos, Marsha Sinetar escreveu um *best-seller* cujo título resume toda a ideia do livro: *Siga sua vocação que o dinheiro vem* (Nova Era, 1995).[8] Quase todos os homens e mulheres realmente felizes e bem-sucedidos dizem que a razão para seu próprio sucesso é que estão "fazendo o que amam fazer".

Sempre que uma pessoa está infeliz, por qualquer motivo, pergunto quanto ela gosta de seu trabalho e se ela novamente escolheria realizá-lo se tivesse outras opções. Invariavelmente, quando um indivíduo está infeliz com sua própria vida, especialmente os homens, por algum motivo ele está insatisfeito com seu trabalho.

Infelizmente, há um velho mito em nossa sociedade que sugere que o trabalho seja uma penalidade que se paga durante o dia para que, de algum modo, possamos obter prazer em outras atividades à noite e nos fins de semana. Muitas pessoas veem o trabalho como um castigo inevitável. Elas tentam realizá-lo bem o suficiente para não serem despedidas, mas nunca de fato pensam se gostam ou não dele.

No entanto, essa atitude não é para você. Sua vida é muito preciosa e valiosa para ser gasta fazendo algo de que não gosta. Cada minuto deve ser investido em coisas que você ama, com as quais se preocupa e que o fazem feliz.

O ponto maravilhoso nisso tudo é que, muitas vezes, as pessoas mais bem pagas em todo o mundo estão trabalhando em empregos de que gostam tanto que chegam a odiar a ideia de ter de ir para casa à noite; em contrapartida, as mais mal remuneradas são encontradas, invariavelmente, em trabalhos dos quais não gostam e que fazem por fazer.

Duas perguntas para testar sua adequação ao trabalho que realiza

Aqui estão duas questões simples para determinar se você está no emprego certo.

1. Você continuaria a trabalhar onde está se ganhasse um milhão de dólares na loteria amanhã? Se a primeira coisa que faria, se tivesse dinheiro o suficiente, fosse deixar seu trabalho, isso significa simplesmente que você está na posição errada.
2. Use o que eu chamo de "teste do relógio". As pessoas que estão no trabalho errado olham para o relógio o tempo todo. Elas sabem muito bem a que horas devem chegar e sair da empresa. Quem está no emprego certo raramente se lembra do relógio, a não ser para saber o pouco tempo que lhe resta para fazer o trabalho de que realmente gosta.

Independentemente do modo como seu trabalho for mensurado, escolher a função certa é primordial para que se desfrute de sentimentos elevados de autoestima e autoconfiança – não apenas no seu trabalho, mas em todas as outras áreas de sua vida.

Comprometa-se com a excelência

Depois de escolher o emprego ou a ocupação ideal para essa fase da sua carreira, sua maior responsabilidade será tomar a decisão de tornar-se muito bom, e, posteriormente, excelente no que faz.

Em um extenso estudo sobre homens e mulheres de sucesso, a organização Gallup descobriu que a "experiência" – ou o fato de ser reconhecido por seus pares como um(a) dos(as) melhores em seu campo – é um dos ingredientes essenciais para o sucesso dos norte-americanos.

Dissemos que a autoconfiança surge do "conhecimento positivo", não do pensamento positivo. Somente quando sabemos que somos excelentes na área que escolhemos é que de fato nos sentimos fantásticos sobre nós mesmos e experimentamos altos níveis de autoconfiança.

Homens e mulheres que são bons no que fazem, e **sabem** que são bons no que fazem, são muito diferentes daqueles que são apenas medianos. Eles andam, falam, se vestem e se comportam de maneira diferente. Eles têm uma atitude de segurança e certeza sobre si que faz com que se destaquem em qualquer grupo; eles possuem um profundo senso de autoestima e autoconfiança que é evidente para todos ao seu redor.

A excelência é adquirível

Um homem de 20 e poucos anos veio até mim após um seminário em Pittsburgh e disse que começara a trabalhar em vendas havia pouco mais de quatro anos. Quando iniciou, não tinha nenhuma experiência e desconhecia métodos de vender seu produto e/ou de beneficiar seus clientes.

Ele contou que seu treinamento básico em vendas fora fornecido a ele por seu gestor na forma do meu audiolivro *The psychology of selling* [A psicologia da venda]. Enquanto ouvia o programa, que lhe ensinou a vender profissionalmente, passo a passo, ficou animado com seu aprendizado e também com seu desenvolvimento profissional. Ele ouviu os áudios várias vezes e, então, comprou outros programas de áudio e começou a ler de maneira voraz a respeito da área de vendas.

Ele disse que, em seu primeiro ano, em um mercado muito competitivo, ganhou 22 mil dólares. No entanto, à medida que lia e ouvia os programas de áudio e participava de seminários, ele ficou cada vez melhor. Em seu segundo ano, ele ganhou 48 mil dólares. Ele se tornou totalmente comprometido com sua aprendizagem contínua e, em seu terceiro ano, ganhou 94 mil dólares. Em seu quarto ano, amealhou mais de 175 mil dólares vendendo os mesmos produtos, no mesmo mercado competitivo, para os mesmos clientes, aos mesmos preços e nas mesmas condições econômicas. E, então, ele foi ao seminário dirigindo sua nova Mercedes.

Nem todo mundo consegue experimentar resultados financeiros tão extraordinários, mas o mais importante a respeito desse jovem vendedor é que ele exalava autoconfiança e amor próprio. Ele tinha autoimagem positiva e autoestima elevada. Era admirado e respeitado pelas pessoas ao seu redor, e foi tido como um modelo para o que os outros poderiam se tornar, se apenas se esforçassem e trabalhassem com o devido afinco.

A Lei da Acumulação

Isso nos leva a um princípio mental muito importante chamado "Lei da Acumulação". A aplicação dessa lei é razão fundamental para o sucesso em qualquer área, incluindo a sua. Segundo ela, toda vida ou carreira notável representa o acúmulo de centenas, talvez milhares, de esforços que ninguém vê ou aprecia. O grande sucesso é o resultado de inúmeras horas, talvez até mesmo de inúmeros meses e anos, de preparação e trabalho árduo no sentido de se tornar muito bom no que se faz.

A Lei da Acumulação diz que a vida se parece muito com um balanço financeiro, repleta de créditos e débitos. Cada vez que fazemos algo positivo para aprimorar nossas habilidades e melhorar nossa vida recebemos um crédito em nosso livro contábil. Em contrapartida, cada vez que perdemos tempo ou negligenciamos uma oportunidade de aprendizado e crescimento, recebemos um débito nesse mesmo livro.

Aqui está a chave: tudo conta. Tudo o que você fizer ou deixar de fazer é anotado e considerado em seu balanço, portanto, todas as suas ações contam de alguma maneira. Nada é neutro. Tudo está movendo você em direção a uma vida melhor, ou o afastando dela.

Alguém bem-sucedido, feliz e autoconfiante é um indivíduo que, consciente e deliberadamente, contraiu muitos créditos em seu balanço. Uma pessoa infeliz, negativa ou insegura é alguém que possui um monte de débitos em seu livro-caixa. Tendo em vista que as únicas coisas que contam são nossos atos, toda ação positiva e construtiva em que nos envolvemos acrescenta e aumenta nossos níveis de autoconfiança e autoestima.

A Lei da Melhoria Progressiva

Talvez a consequência mais importante da Lei da Acumulação seja o que chamamos de Lei da Melhoria Progressiva. Essa de fato é a lei que explica de que modo nos movemos de onde estamos para o auge de nossa área de atuação. Ela explica todos os grandes sucessos do mundo, e simplesmente determina que uma pessoa se tornará boa no campo por ela escolhido se melhorar de maneira progressiva, contínua, durante um longo período de tempo.

Meu amigo, Darren Hardy, escreveu um livro intitulado *The compound effect* [O efeito composto] (Vanguard Press, 2011), em que explica de que modo tudo de positivo que fazemos em nossa vida se combina e se multiplica, crescendo com força e poder ao longo dos meses e anos. Como disse Einstein, "Os juros compostos são a força mais poderosa do universo.", reconhecendo a força da acumulação com o tempo.

Reconhecimento de padrões

Em um estudo sobre o assunto "maestria", divulgado na revista *Psychology Today*, os pesquisadores concluíram que essa qualidade consistia na capacidade de reconhecer grande variedade de padrões em determinada situação, com base no que eles denominavam "nível elevado de complexidade integrativa".

A complexidade integrativa é definida como a habilidade de se reconhecer padrões em uma situação e de se prever com precisão não apenas os acontecimentos prováveis, mas também qual a melhor ação a ser tomada com base em experiências anteriores com situações semelhantes.

Por exemplo, um vendedor sempre alcançará um elevado nível de confiança e capacidade em sua profissão se estudá-la profundamente e reviver as inúmeras situações anteriores de vendas. É provável que, com base em situações anteriores e semelhantes de vendas, ele ou ela já tenham desenvolvido as capacidades de integrar conhecimentos e experiências, e de reconhecer um padrão particular de comercialização.

Por outro lado, o grande executivo é aquele que desenvolveu essa mesma capacidade de reconhecer a repetição de padrões com base em experiências anteriores, e, portanto, responde de modo eficaz, agindo e falando adequadamente a fim de completar suas transações comerciais com sucesso ou decidir a respeito dos investimentos mais adequados.

Os grandes mestres

Pesquisadores descobriram que os grandes mestres do xadrez são capazes de reconhecer mais de 100 mil padrões ou esquemas diferentes sobre o tabuleiro, e desenvolvem estratégias específicas para lidar com cada um deles. Ainda segundo esses mesmos pesquisadores, os campeões nacionais conseguem reconhecer talvez 50 mil padrões, enquanto os jogadores comuns que participam de torneios regulares têm a capacidade de reconhecer, talvez, 10 mil, e assim por diante.

Cientistas concluíram que são necessárias milhares de horas de pesquisa e prática para se alcançar e executar níveis excepcionais em qualquer campo complexo ou em qualquer ocupação ou profissão difícil. O fato é que, embora existam prodígios, indivíduos que alcançam sucesso em um curto período de tempo são muito raros.

Malcolm Gladwell, em seu livro *best-seller*, *Fora de série: outliers – descubra por que algumas pessoas têm sucesso e outras não* (Sextante, 2008),[9] cita a extensa pesquisa que mostra que, em

média, são necessários vários anos para uma pessoa se tornar excelente no campo escolhido. De acordo com Gladwell, o domínio em qualquer campo requer 10 mil horas ou sete anos de trabalho duro, ou ambos.

A maioria das pessoas, quando consegue, somente enriquece após os 40 ou 50 anos. São exigidos muitos anos de trabalho duro, aprendizagem contínua e experiência para desenvolver um repertório de padrões extenso o suficiente para que possam reconhecer e aproveitar as oportunidades que lhes surgem. Até esse momento, eles cometem muitos erros: "Dois passos para a frente e um para trás."

A base da autoconfiança

A Lei da Melhoria Progressiva é a chave para a prosperidade, a autoconfiança e um futuro de sucesso ilimitado. **Não importa de onde você está partindo; tudo o que importa é para onde você está indo.** Como disse Theodore Roosevelt: "Faça o que puder, com o que tiver, onde estiver."

Ao aplicar a Lei da Melhoria Progressiva a si mesmo e ao seu trabalho, você poderá começar a progredir, a fim de se unir aos grandes de sua área. Se estiver fazendo o que gosta e com todo o seu coração, envolvendo-se em aperfeiçoamento pessoal e profissional contínuo, você poderá começar a se desenvolver tão rapidamente que vai se surpreender.

Todos já ouvimos falar da regra 80/20, segundo a qual 80% da renda vai para 20% das pessoas.[10] Seu objetivo, caso ainda não faça parte desse percentual, deve ser o de se juntar aos top 20% de seu campo. Se você já estiver entre os 20%, seu trabalho será entrar para os top 10%, e, em seguida, para os top 5%, 4%, e assim por diante.

Seu objetivo deve ser tornar-se "o melhor". Seu objetivo é ser reconhecido pelos que o rodeiam como destaque em sua área. Seu objetivo deve ser pagar qualquer preço, superar qualquer obstáculo e realizar todo o esforço necessário para se tornar excelente na carreira escolhida. A seguir, eu lhes mostrarei como alcançar essa meta.

Movendo-se para o topo

Contudo, antes de se tornar um dos melhores em seu campo de atuação, será preciso enfrentar um pequeno problema já mencionado anteriormente neste livro: o fato de que a maioria de nós cresce com sentimentos de inferioridade e inadequação. Por causa da baixa autoestima, muitos nunca pensam em se tornar excelentes no próprio trabalho; jamais ocorre a tantas pessoas que elas têm a capacidade de aprender qualquer coisa que seja necessária de modo que se tornem capazes de realizar um excelente trabalho em qualquer área em que se concentrem.

O fato é que, em geral, todos temos a capacidade de sobressair em tudo o que é realmente importante para nós. Se alguém já atingiu um alto nível de competência no mesmo campo em que atuamos, então também somos capazes de alcançá-lo. Tudo que precisamos fazer é repetir as mesmas ações, mais e mais vezes, até que, mais cedo ou mais tarde consigamos obter excelentes resultados. Esta é a Lei de Causa e Efeito em ação. Quando praticamos essa lei em conjunto com a Lei da Melhoria Progressiva conseguimos nos mover de onde estamos para aonde queremos chegar.

Identifique suas principais habilidades

Assim como escolher o trabalho adequado ou a carreira certa para você exige autoanálise e autoconhecimento, mover-se para o topo de sua área exige que você decomponha sua posição naquilo que chamamos de áreas-chave de resultado (ACRs) ou em competências principais.

Em cada trabalho, e em cada empresa, existem algumas competências-chave, raramente mais que 5 a 7, que determinam o sucesso ou o fracasso do profissional em sua posição.

Quando um indivíduo apresenta problemas em sua carreira, geralmente é porque ele é fraco em uma ou mais dessas ACRs ou em suas competências principais. Por outro lado, quando uma pessoa é bem-sucedida, verifica-se que ela é forte em todas as principais competências necessárias para o sucesso em tal trabalho.

Aqui está uma descoberta fundamental: sua competência principal mais fraca determina a magnitude do seu sucesso no seu trabalho.

Talvez você seja excelente em seis de suas sete áreas-chave de resultado, mas a sua fraqueza na sétima área-chave poderá retê-lo durante anos.

Analisar seus níveis de habilidade

Sua primeira ação deve ser dividir seu trabalho nas partes que o compõem – suas competências básicas – e, em seguida, analisar honestamente o seu nível de habilidade em cada uma delas, atribuindo a si uma nota em uma escala de 1 a 10.

Por exemplo, se sua área é vendas, seus ACRs ou "competências principais" podem ser prospecção, estabelecimento de *rapport*, identificação de problemas, apresentação de soluções, solução de divergências, fechamento de vendas, realização de revendas e referências de clientes satisfeitos. A fraqueza em qualquer uma dessas áreas pode ser fatal para o seu sucesso e sua renda.

Caso seja administrador, seus ACRs podem ser liderança e gestão, planejamento estratégico, marketing e vendas, recursos humanos e representação, controles administrativos e financeiros e controles de produção e de qualidade. Cada situação é um pouco diferente, mas o mesmo conceito se aplica. O sucesso começa pela análise individual das partes do seu desempenho e, em seguida, pela realização de um plano para se tornar muito bom em cada área específica.

Prática deliberada

Uma das descobertas mais importantes relacionadas ao desempenho pessoal e ao sucesso profissional está descrita no best-seller de Geoffrey Colvin, *Desafiando o talento: mitos e verdades sobre o sucesso*[11] (Globo, 2010). Colvin nos mostra que a maioria das pessoas começa na carreira com poucas habilidades solicitadas pelo mercado, e, então, se desenvolve.

Acontece que os executivos que chegaram ao topo no início da carreira desenvolveram o hábito de identificar a habilidade mais importante que deveriam desenvolver naquela fase de sua carreira. Eles, então, se dedicaram a dominar essa competência, uma por vez.

Uma vez que tivessem desenvolvido uma competência principal, eles imediatamente identificavam outra que poderia ajudá-los a avançar ainda mais. Sua carreira inteira consistia em dominar cada habilidade, um por vez, até que o "efeito composto" se completasse, e eles alcançassem rapidamente o topo de sua carreira.

Identifique sua habilidade-chave

Um bom exercício é perguntar a si mesmo: "Qual é a minha habilidade limitante? O que estou fazendo, ou deixando de fazer, que está determinando minha baixa velocidade de seguir em frente no meu trabalho?"

Qual é o gargalo de desempenho ou o ponto de estrangulamento do seu trabalho? O que limita ou impede você de chegar aonde quer ir? Às vezes, reservar algum tempo para pensar sobre uma habilidade reduzida agiliza toda a sua carreira.

Em um de meus seminários, um gerente procurou-me e perguntou de modo particular por que ele era constantemente preterido para promoção em sua empresa de engenharia, mesmo após seu chefe já ter reconhecido que ele fazia um trabalho excelente? Perguntei-lhe sobre as qualidades e as atividades dos engenheiros mais bem pagos da empresa.

Descobrimos que eles (bem como os contadores, arquitetos e muitos outros profissionais) eram "negociadores". Eles tinham a capacidade de realizar apresentações para os clientes e de vender suas ideias, gerando muitos negócios para a empresa.

Ele então me disse que tinha pavor de falar em público e de qualquer tipo de venda. Eu disse a ele que, se ele quisesse subir na firma, deveria fazer um curso de oratória, superar seus medos e começar a fechar negócios para a companhia.

Um ano depois, ele participou de outro seminário de gestão que ministrei. Ele seguira o meu conselho; associou-se à Toastmasters,[12] matriculou-se em um curso na Dale Carnegie Training e tornou-se um porta-voz fluente e popular de sua empresa. Foi promovido duas vezes, sua renda foi aumentada em 40% e ele se tornou uma das pessoas mais respeitadas da companhia. Toda a sua vida e carreira foram transformadas pelo desenvolvimento de uma habilidade fundamental.

Todas as habilidades são adquiríveis mediante aprendizagem

Após ter definido seu trabalho ideal, tê-lo subdividido em suas partes constituintes ou competências principais e, em seguida, montado um plano para se tornar muito bom em cada uma delas, o passo final para garantir automotivação e senso de crescimento é comprometer-se com seu autoaperfeiçoamento contínuo e infinito. Tome agora a decisão de dedicar-se a um processo de desenvolvimento pessoal e profissional constante.

Aqui estão três regras simples que vão mudar a sua vida:

1. **Invista 3% de sua renda em si mesmo.** Gaste 3% do que você ganha em pesquisa e desenvolvimento pessoal, na atualização de suas competências e habilidades e em tornar-se melhor na execução das tarefas mais importantes que lhes são requisitadas. Se você investir 3% de sua renda em si mesmo, nunca terá de se preocupar com dinheiro.
2. **Leia durante uma hora ou mais por dia a respeito de sua área, sublinhando e tomando notas cuidadosas para acessar regularmente.** Uma técnica simples é ler e sublinhar com uma caneta vermelha e depois transferir todos os pontos-chave para um caderno espiral. Também é possível gravar os pontos-chave em seu celular ou iPod ou utilizar um software que traduza a sua voz em notas por escrito para que você possa imprimi-las posteriormente. Desse modo, você criará uma sinopse das ideias mais importantes. Após revê-las por cinco ou seis vezes, algo que lhe tomará cerca de 10 minutos, você memorizará quase todos os

pontos-chave. Esse método é usado por alguns dos homens e mulheres mais bem-sucedidos nos Estados Unidos.
3. **Ouça programas de áudio em seu carro.** Transforme o seu automóvel em uma sala de aula móvel, uma universidade sobre rodas. Nunca dirija seu carro sem ouvir seus programas educacionais.

Segundo a Associação Norte-americana de Automóveis, um motorista comum gasta entre 500 e mil horas por ano dirigindo seu carro. Se você transpuser seu tempo de condução em "tempo de aprendizagem", poderá se tornar uma das pessoas mais cultas de sua geração.

Seu ativo financeiro mais valioso

Sua capacidade de ganhar dinheiro aplicando seu conhecimento e sua habilidade é a fonte mais importante de recursos financeiros em sua vida. Isso se chama "capacidade de gerar [a própria] receita" e representa a aplicação de todo o seu conhecimento e de toda a sua habilidade na realização de um trabalho.

Sua "habilidade de gerar receita" representa sua capacidade para obter **resultados** pelos quais alguém vai remunerá-lo. Essa capacidade constitui de 80% a 90% do seu patrimônio líquido total.

Sua habilidade em gerar receita pode simbolizar um ativo rentável, tornando-se mais valioso a cada mês e ano, ou ainda um ativo que sofre depreciação, perdendo valor a cada mês e ano por causa de uma falha na continuidade de sua atualização.

Um dos gastos mais inteligentes que você pode fazer é investir em sua "habilidade de gerar receita" para tornar-se cada vez melhor naquilo pelo que é remunerado. Esse investimento contínuo em si mesmo vai colocá-lo no controle de sua própria jornada. Isso também lhe garantirá maior sucesso e autoconfiança todos os dias de sua vida, e, mediante a Lei do Esforço Indireto, essa compromisso consigo mesmo vai lhe proporcionar a autoestima, o autorrespeito e amor próprio que deseja.

Por fim, você alcançará a competência e a maestria em seu campo de atuação, o que promoverá os sentimentos de autoconfiança que o tornarão irresistível. Não há limite para o que você poderá conseguir se souber a direção que está seguindo e estiver disposto a realizar os esforços para se tornar excelente no que faz.

Exercícios de ação

1. Tome hoje a decisão de tornar-se excepcional no que faz. Defina isso como um objetivo, monte um plano e trabalhe em prol dele todos os dias.
2. Identifique as tarefas ou as funções de que você mais gosta no seu trabalho, depois procure uma maneira de realizar cada vez mais desses serviços.
3. Identifique os tipos de trabalho que foram fáceis de aprender e de realizar em sua carreira, e procure maneiras de fazer mais deles, por mais tempo.
4. Identifique as ACRs de seu trabalho e atribua a si notas de 1 a 10 em cada uma. Lembre-se de que sua competência principal mais fraca define o tamanho do seu sucesso.

5. Identifique a habilidade que causaria o maior impacto positivo em sua carreira, caso você fosse excepcional em sua realização de modo consistente.
6. Desenvolva um plano de formação contínua para si mesmo e dedique-se a se tornar cada vez melhor no que faz.
7. Identifique os resultados (ou resultado) mais importantes pelos quais você é remunerado e tome a decisão de garantir mais deles a cada dia.

1 Original em inglês: *The right stuff*, livro (Farrar, Straus & Giroux, 1979) e filme. (N.T.)

2 Famoso escritor, filósofo e poeta norte-americano, 1803-1882. (N.T)

3 Sistema empregado para melhorar a autoimagem e a autoconfiança, de modo que conduza a uma vida mais bem-sucedida. (N.T.)

4 Livro original em inglês: *Flow: the psychology of optimal experience* (Harper Perennial Modern Classics, relançado em 2008). (N.T.)

5 No original "*flow*". Trata-se da tese do húngaro Mihaly Csikszentmihalyi a respeito dos elementos que correspondem à felicidade em nosso dia a dia. (N.T.)

6 Foi um Ministro da Igreja da Ciência Divina e um dos maiores escritores sobre espiritualidade no início do século XX. Seus ensinamentos exerceram grande influência no início da organização Alcoólicos Anônimos. (N.T.)

7 Como ficou mais conhecida Anna Mary Robertson Moses. (N.T.)

8 *Do what you love, the money will follow* (Dell Publishing Company, 1987). (N.T.)

9 Título original Outliers (Back Bay Books, 2011). (N.T.)

10 Referência ao Princípio de Pareto, criado pelo economista italiano Vilfredo Pareto. Segundo ele, para cada fenômeno, 80% das consequências advêm de 20% de causas. (N.T.)

11 Título original: *Talent is overrated* (Portfolio Trade, 2010). (N.T.)

12 Organização educacional sem fins lucrativos que ensina oratória e liderança por meio de uma rede mundial de clubes. Disponível em www.toastmasters.org.br. (N.T.)

4.

O jogo interno da autoconfiança

A confiança não surge a partir do nada.
Ela é o resultado de algo… horas e dias, semanas e anos de trabalho e dedicação constantes.
—ROGER STAUBACH

Em sua famosa obra *Ética a Nicômaco*, Aristóteles escreveu que o objetivo comum da humanidade é ser feliz, independentemente do modo como cada pessoa define o conceito de felicidade. Algo que sabemos, entretanto, é que quanto melhores e mais confiantes nos sentimos, mais felizes somos e mais eficazes parecemos ser em tudo o que fazemos.

A autoconfiança, no entanto, é realmente um estado de espírito que se baseia em nosso sistema de crenças. A crença, ou a fé, nos permite agir com ousadia diante da incerteza. A confiança nos permite enfrentar as mudanças, as dificuldades e os contratempos inesperados com calma e clareza, além de nos possibilitar responder de maneira mais eficaz sob qualquer circunstância.

A Lei da Fé

A Lei da Fé, um importante derivado da Lei de Causa e Efeito, determina que "as suas crenças se tornam as suas realidades." Você não acredita no que vê, mas você vê aquilo em que você acredita. Certa vez, William James, da Universidade de Harvard, afirmou: "A crença cria o fato real."

A Bíblia diz "Seja-vos feito segundo a vossa fé." Se você acredita em algo, com força e confiança suficientes, seu mundo exterior tende a obedecer a um padrão que seja consistente com essa crença.

Na verdade, seu mundo hoje é, em grande parte, uma clara projeção de suas crenças e convicções mais íntimas. Você se comporta externamente com base naquilo em que acredita intimamente; enxerga o mundo ao seu redor pelas lentes de sua própria realidade, independentemente de suas convicções estarem corretas.

Mas como você pode determinar suas verdadeiras crenças? É simples, observe o que você faz e o que não faz; ouça as suas opiniões, as suas conversas e preste atenção às suas decisões.

Quando realmente acreditar ser um ser humano excepcional, dotado de capacidades notáveis, você vai andar, falar e agir como tal, e suas convicções vão se tornar sua realidade. De acordo com a Bíblia: "Tudo é possível àquele que crê."

O poder da fé

Existe uma velha história sobre um homem cujo negócio estava passando por sérios apuros. Ele perdera algumas grandes vendas, contraíra muitas dívidas e seus fornecedores e credores estavam fechando o cerco sobre ele.

Ele não sabia se continuava lutando ou apenas declarava falência e deixava seu negócio de vez. Então, decidiu dar uma volta pela praça à noite para pensar sobre o assunto e decidir o que fazer.

Ele estava de pé sobre uma pequena ponte, olhando para a água, quando um senhor idoso surgiu da escuridão. Vendo seu olhar abatido, o senhor parou e quis saber qual era seu problema.

Por alguma razão, o empresário contou a ele todos os seus problemas financeiros e quão perto seu negócio estava de entrar em colapso, apesar de ser um bom negócio e de ter um bom potencial futuro. O homem mais velho ouviu atentamente, e então disse "Eu acho que posso ajudá-lo."

Ele tirou um talão de cheques do bolso, perguntou ao homem o seu nome, preencheu um cheque para ele, colocou-o em sua mão e disse: "Tome esse dinheiro. Encontre-me aqui daqui a exatamente um ano e você poderá devolvê-lo a mim." Então, o senhor se virou e desapareceu na escuridão.

O cheque de 500 mil dólares

Quando o empresário retornou ao escritório, ele abriu o cheque e descobriu o valor de 500 mil dólares. Ele imaginou que se tratava apenas de uma brincadeira até que leu o nome sob a assinatura: "John D. Rockefeller." Ele recebeu um cheque de meio milhão de dólares do homem mais rico do mundo naquela época; o homem que formara a Standard Oil Company, e que era conhecido por dar dinheiro para os outros.

No início, ele pensou em descontar o cheque e resolver todos os seus problemas financeiros. Em vez disso, no entanto, ele decidiu colocar o cheque em seu cofre, sabendo que poderia utilizá-lo a qualquer momento. Ele usaria o conhecimento de ter essa quantidade de dinheiro para lidar com mais confiança com seus fornecedores e credores e para virar o jogo no seu negócio.

Com entusiasmo renovado, ele mergulhou novamente em seu negócio e fez acordos, negociações, alongou prazos de pagamentos e fechou várias grandes vendas. Dentro de alguns meses, seu negócio voltara a funcionar, sem dívidas e com lucro.

O homem da ponte

Um ano depois, ele voltou à ponte da praça com o cheque em suas mãos. Ele mal podia esperar para contar àquele senhor o que acontecera. Exatamente no horário acordado, o homem mais velho emergiu da escuridão mais uma vez. Quando o empresário estava prestes a lhe devolver o

cheque e lhe contar sua emocionante história de sucesso e realização ao longo dos últimos 12 meses, uma enfermeira veio correndo até o velho e agarrou seu braço.

Ela se desculpou com o empresário, dizendo: "Estou feliz por ter conseguido achá-lo. Espero que ele não tenha incomodado o senhor. Ele está sempre fugindo da casa de repouso e dizendo às pessoas por aí que ele é John D. Rockefeller." Ela, então, pegou o idoso pelo braço e o levou embora.

O empresário se manteve ali, atordoado. Durante todo o ano ele negociara, acordara, comprara, vendera e reconstruíra seu negócio com base em seu entendimento de que dispunha, em seu cofre, de um cheque no valor de 500 mil dólares, que, por estar disponível para saque a qualquer momento, lhe garantia enorme tranquilidade.

De repente, porém, lhe ocorreu que ele tornara seu negócio bem-sucedido com base em suas próprias crenças, independentemente de as informações em que essas convicções se baseavam serem falsas. Assim, a verdadeira responsável pela reviravolta em seu negócio fora sua autoconfiança em ação.

Primeiro convença a si mesmo

Seu trabalho, portanto, é alcançar o mesmo nível de confiança e fé adotados por aquele empresário. O mundo vai aceitá-lo conforme sua própria avaliação. Nesse sentido, você precisa convencer a si mesmo, antes de ser capaz de convencer qualquer outra pessoa. Todavia, uma vez que tiver certeza absoluta de que dispõe do que é necessário para dominar qualquer situação, você vai agir de tal maneira que suas crenças vão se tornar sua própria realidade.

Estamos falando aqui sobre o que chamamos de aptidão mental ou personalidade resiliente e resistente. A aptidão mental está sujeita à Lei de Causa e Efeito. Você pode desenvolver o tipo de autoconfiança inabalável de que deseja simplesmente repetindo certos pensamentos e ações, até que eles sejam internalizados profundamente em seu subconsciente e assumam um poder próprio. É possível construir seu nível de aptidão mental, do mesmo modo que faria com o seu nível de aptidão física, trabalhando seus "músculos mentais" de maneira específica até que eles fiquem tão fortes e eficientes quanto desejar.

O poder da sugestão

Talvez a influência mais poderosa na determinação do nosso estado mental e emocional, a qualquer momento, seja o **poder da sugestão**. Este começa a nos influenciar mesmo antes de nascermos, e continua agindo ao longo de nossa infância e durante toda a nossa vida, tornando-nos o tipo de pessoa que somos hoje.

Especialistas dizem que, em geral, 95% do que fazemos, dizemos, pensamos e sentimos é determinado por influências ambientais e psicológicas sugestivas que nos rodeiam. Por exemplo, uma pessoa comum é tão suscetível a influências sugestivas que uma palavra rude dita por outro indivíduo é capaz de deixá-la chateada e com raiva por horas. Em contrapartida, uma palavra elogiosa ou em reconhecimento pode causar-lhe um sentimento positivo e feliz pelo resto do dia. Somos todos muito suscetíveis às influências sugestivas que nos cercam.

Controle seu ambiente sugestivo

Para desfrutar de altos níveis de autoconfiança, você deve ser capaz de tomar suas próprias decisões e de se livrar de quaisquer influências que façam você se sentir negativo ou infeliz por qualquer motivo. Você deve ter controle total sobre o seu próprio pensamento e também sobre ambientes sugestivos, certificando-se de que o que você está permitindo que entre em sua mente é consistente com as coisas que você quer e com a pessoa que você deseja ser. Além disso, é preciso trabalhar para manter todas as demais influências fora de sua mente.

Existem três formas de sugestão que podem determinar como nos sentimos sobre nós mesmos e como pensamos. A primeira é chamada de sugestão externa. São todas as atividades que acontecem ao nosso redor, a partir do momento em que nos levantamos pela manhã até nossa última comunicação ou informação obtida à noite.

Dependendo de quão abertos e receptivos nós estivermos, podemos ser excessivamente influenciados por televisão, internet, rádio, jornal, conversas, experiências de trabalho, feedbacks de nossos superiores, interações com os membros de nossa família e, até mesmo, problemas no trânsito ou mudanças climáticas.

A maioria das pessoas permite que grande parte de sua vida seja determinada pelo que está acontecendo ao seu redor; elas se convencem de que estão pensando de maneira independente, enquanto, na verdade, estão apenas reagindo a tudo o que acontece.

Controle suas emoções

É por isso que as emoções negativas que nos perturbam e incomodam são geralmente inconscientes; são reações impensadas acionadas por eventos externos. Sabemos que isso é verdade porque ninguém de maneira consciente e deliberada decide se sentir negativo, irritado ou chateado. Quando as pessoas estão no controle de suas emoções, elas escolhem se sentir felizes.

Por exemplo, uma das expressões mais comuns para emoções negativas está relacionada às chamadas respostas condicionadas. Tratam-se das respostas automáticas que oferecemos quando alguém “pisa em nosso calo”. É uma forma habitual negativa de reagir a uma experiência ou a algo que alguém diz. Cada indivíduo tem uma série de “calos”, e quando conhecemos bem uma pessoa, especialmente em um relacionamento íntimo, sabemos exatamente em que calos pisar para conseguir as reações que queremos.

Quando um de nossos calos é pisado, como quando alguém menciona algo pelo que nutrimos um sentimento muito forte, respondemos com raiva e na defensiva. Por exemplo, se você odeia ser cortado no trânsito e alguém o corta inadvertidamente, seu calo será pisado e você falará com raiva para si mesmo e para qualquer pessoa que puder escutá-lo.

Pense antes de reagir

Uma das maneiras de tomar o controle da própria mente é identificar, com antecedência, os vários fatores externos que nos fazem ficar com raiva ou chateados. Faça uma lista de tudo o que tende a causar em você uma resposta negativa. Então, tome a decisão consciente de que, no futuro, quando algo desse tipo ocorrer, você reagirá com calma e de maneira positiva e não vai se permitir ficar chateado e/ou irritado.

Cada vez que algo que normalmente desencadeia uma resposta negativa de sua parte acontecer, decida, conscientemente, não responder ou não reagir de modo nenhum. Sorria,

respire fundo e mantenha a calma. Quanto mais praticar essa atitude, mais fácil ela vai ficar. Desse modo, você se tornará mais positivo e otimista; sua autoconfiança vai se elevar e você se sentirá mais no comando de sua própria vida. Você começará a se libertar da escravidão das sugestões externas que controlam o seu estado mental.

O poder da autossugestão

A segunda forma de sugestão é a "autossugestão". Esta acontece quando assumimos o controle de nossa própria vida mental e conscientemente programamos nosso subconsciente com os pensamentos e sentimentos que desejamos. A autossugestão é a chave para construirmos dentro de nós mesmos, de modo profundo, o tipo de sistema de crença que pode nos conduzir à autoconfiança inabalável. O ótimo funcionamento da autossugestão se dá em função da Lei de Substituição.

A Lei de Substituição determina que nossa mente consciente somente consegue abrigar um pensamento por vez, seja ele positivo ou negativo. Se conscientemente escolhemos manter uma palavra ou imagem positiva em nossa mente, bloqueamos, de maneira simultânea, as várias entradas de fontes externas que poderiam causar negatividade aos nossos pensamentos e sentimentos ou ser inconsistentes com nossos verdadeiros desejos.

Por exemplo, se sempre que começar a se sentir tenso, inquieto ou irritado com algo você começar a pensar em seus objetivos, sua mente vai passar instantaneamente de um estado negativo para um positivo, e você se sentirá bem consigo mesmo de novo. O pensamento a respeito de um objetivo, que é algo positivo e orientado para o futuro, é inerentemente edificante. Não conseguimos ao mesmo tempo pensar sobre um objetivo e ficar chateado ou com raiva de alguma coisa. Usando a Lei de Substituição, assumimos o controle total de nosso ambiente sugestivo, e da informação que chega ao nosso subconsciente.

Transforme o autocontrole em um jogo

Quando algo negativo ou inesperado acontece com você, aproveite imediatamente o momento como uma oportunidade para demonstrar calma e autocontrole. Transforme a ocasião em um jogo. Em vez de permitir-se sentir negativo, force-se, deliberadamente, a substituir esse sentimento por algo positivo.

Aqui está uma afirmação que tem sido muito útil para mim. Costumo repeti-la diversas vezes, até que ela se torne automática em quase todas as situações. Quando algo dá errado, eu imediatamente me pego dizendo: "Toda situação é positiva se observada como uma oportunidade de crescimento e autocontrole."

Seja o que for, eu respiro fundo, relaxo, sorrio e digo: "Toda situação é positiva se observada como uma oportunidade de crescimento e autocontrole." Eu, então, procuro algo na situação com o qual eu possa aprender; alguma coisa que vai me ajudar a crescer e a desenvolver mais autocontrole.

Esse é um "jogo psicológico" simples que me permite relaxar e manter o controle das minhas emoções. Ele certamente funcionará para você também. Basta tentar!

O poder da autossugestão

A autossugestão ocorre quando repetimos, muitas vezes, mensagens para o nosso subconsciente até que elas assumem poder próprio. Elas funcionam de modo automático. Percebemos que as pessoas felizes e otimistas se programaram para responder de maneira feliz e otimista a quase todas as situações, e você pode fazer o mesmo.

Tudo na vida está associado e é determinado por nossas respostas. O que importa não é o que acontece conosco, mas como reagimos ao que acontece conosco. O que determina quão bem nos saímos no jogo da vida não são as cartas que recebemos, mas a maneira como jogamos com essas cartas. Nosso trabalho é, portanto, conscientemente decidir usar nossa força de vontade para manter nossa mente clara, e nos conservar positivos, oferecendo sempre nosso melhor desempenho.

Uma rápida revisão

No capítulo 1, falamos sobre quanto é importante para a nossa autoconfiança termos valores claros e organizarmos nossa vida de modo consistente com esses valores.

No Capítulo 2, discorremos sobre a importância de estabelecermos metas para cada parte de nossa vida e garantirmos que nossos objetivos e valores sejam congruentes.

No capítulo 3, discutimos quanto é importante nos comprometermos para alcançar o domínio em nosso campo de atuação escolhido, de acordo com nossos objetivos e valores.

Neste capítulo, você aprenderá várias técnicas de aptidão mental que poderão ser utilizadas para programar seu subconsciente. Você saberá, por exemplo, como desenvolver a absoluta convicção e a confiança de que é plenamente capaz de conseguir qualquer coisa na qual focar a sua mente. Você também aprenderá a transformar essa resposta autoconfiante em reação automática a qualquer situação.

Assuma o controle de sua vida

O ponto de partida para adquirirmos o controle total sobre nossa consciência e nosso subconsciente é aceitar que temos total responsabilidade por tudo o que pensamos, dizemos e fazemos. Você não é somente responsável por tudo o que acontece a si mesmo, mas também, e especialmente, por suas respostas aos inevitáveis altos e baixos da vida cotidiana. Como disse Eleanor Roosevelt: “Ninguém pode fazer você se sentir inferior sem o seu consentimento.”

Eu costumava pensar que o ponto de partida para o sucesso na vida era a definição de objetivos e planos. Contudo, depois de um tempo eu mudei de ideia, pois percebi que existia alguma outra coisa que vinha em primeiro lugar: a aceitação por parte do ser humano da total responsabilidade por si mesmo e por tudo o que acontece consigo.

A verdadeira maturidade começa quando você finalmente percebe que ninguém virá em seu resgate. Somente quando você aceita a responsabilidade total pela sua situação de vida, sem desculpas e sem culpar os outros, você consegue alterar sua posição mental e ser capaz de dar o chute inicial no jogo de sua própria vida. Apenas quando aceita 100% da responsabilidade por si mesmo é que você está pronto para dar o próximo passo e decidir exatamente o que deseja para si e o que quer fazer.

Aceitar a responsabilidade por sua vida não é uma opção do indivíduo, mas algo obrigatório. É um fato absoluto da existência humana. Você não pode se dar ao luxo de culpar os outros ou

inventar desculpas para partes de sua vida que não são satisfatórias.

Como disse Henry Ford II: "Nunca reclame, nunca explique." Ninguém **força você** a fazer ou a sentir nada. Você está onde está e é o que é porque decidiu assim. Tudo o que você é ou será é de sua inteira responsabilidade. Se existe algo em sua vida com o qual não está feliz, você é o único que pode mudar isso. Você é completamente responsável.

As ações têm consequências

Pessoas totalmente maduras aceitam o fato de que suas ações geram consequências. Um adulto em plena lucidez sabe que pode optar por determinada ação, mas também está consciente de que, uma vez que essa atitude seja tomada, consequências previsíveis e imprevisíveis vão ocorrer. O verdadeiro adulto aceita o fato de que para toda causa haverá um efeito – para cada ação haverá uma reação.

Podemos, portanto, escolher a ação antes de agir, mas não podemos escolher ou controlar a(s) consequência(s) ou reação(ões) resultante(s). Adultos inteligentes são muito cuidadosos com relação a seus próprios pensamentos e ações. Eles não se enganam nem se envolvem em desilusões; não fingem que as coisas poderiam acontecer de maneira diferente, nem confiam na sorte.

As inações também têm consequências. Os chamados "crimes de omissão" muitas vezes geram danos mais graves às suas perspectivas de longo prazo do que os erros que você comete. Omitir-se de pensar sobre seus valores, de definir metas claras, de fazer planos, de se comprometer com a excelência, e assim por diante, pode representar um desastre às suas possibilidades de sucesso.

Problemas versus fatos

O ponto de partida do sucesso é a aceitação da realidade. "O que não pode ser curado deve ser suportado." Muitas vezes as pessoas vêm até mim com os desafios que enfrentam, e eu faço a elas uma pergunta simples: "Isso é um problema ou um fato?"

Se for um problema, será passível de solução. Sempre haverá algo que se possa fazer para resolvê-lo. Se você não estiver feliz com a situação, é responsabilidade sua fazer o possível para mudá-la.

Um fato, em contrapartida, é diferente de um problema. É algo que existe, como o clima, a chuva ou o Sol. Não há nada que se possa fazer sobre isso. Você pode resolver problemas, mas o princípio da realidade determina que você precisa aprender a conviver com os fatos.

Algo lamentável que possa ter acontecido é um fato. Uma venda que não ocorreu, uma negociação que fracassou, um relacionamento que não deu certo – tudo isso são fatos. Muitas pessoas desperdiçam uma enorme quantidade de energia emocional lutando contra os fatos, quando seria muito melhor se concentrassem seus pensamentos e suas ações em fazer melhor no futuro.

O começo é aceitar a responsabilidade

Seu objetivo é ser feliz, confiante e otimista. Para conseguir isso você deve tornar essas reações positivas tão automáticas que permanecerá predominantemente feliz, confiante e otimista, não importa o que aconteça.

Você pode conseguir esse resultado tomando medidas específicas, práticas e comprovadas que já têm sido usadas por milhões de pessoas e que são praticamente infalíveis. O ponto de partida é aceitar total responsabilidade por todos os aspectos de sua vida.

Controle seus pensamentos

Você demonstra essa atitude de responsabilidade exercendo sua liberdade de escolher os pensamentos que deseja manter em sua mente consciente. Você escolhe ter pensamentos positivos e construtivos em vez de pensamentos negativos e destrutivos.

Psicólogos se referem a isso como o método de controle cognitivo. O controle cognitivo significa simplesmente que você controla seus pensamentos, os mantém positivos e repete mensagens positivas para si mesmo até que elas se tornem respostas automáticas para sua vida diária.

Monólogo positivo

A primeira técnica de aptidão mental é o monólogo positivo ou o uso de **afirmações positivas**. A maneira como você fala consigo mesmo gera um impacto enorme sobre seus pensamentos e sentimentos. Muitos pesquisadores, incluindo o doutor Martin Seligman, da Universidade da Pensilvânia, descobriram que homens e mulheres de elevado desempenho falam consigo de modo diferente em comparação aos homens e mulheres de baixo desempenho.

Basicamente, o seu monólogo, ou diálogo interno, determina o tom de sua vida emocional. Você se mostrará feliz ou triste, positivo ou negativo, dependendo do que você disser para si mesmo e de como interpretar os acontecimentos ao longo de sua vida.

Por exemplo, se você é cortado no trânsito, imediatamente fica irritado e começa a pensar como é estúpida, irresponsável e má motorista a outra pessoa; você desencadeia uma reação muito diferente do que se, quando cortado no trânsito, simplesmente desculpasse a outra pessoa, pensando que ela poderia estar atrasada ou distraída. O evento externo pode ser exatamente o mesmo, mas sua maneira de interpretá-lo e seu consequente diálogo interno vai determinar se você experimentará emoções positivas ou negativas sobre essa situação.

Seu estilo interpretativo

O ponto de partida para a utilização do monólogo positivo é interpretar tudo o que acontece a você de maneira favorável. Desenvolva o que W. Clement Stone denominou como “paranoia inversa.” Imagine que o mundo inteiro está em uma gigantesca conspiração para ajudá-lo a se tornar bem-sucedido e feliz. Imagine que tudo o que acontece está ocorrendo para lhe ensinar algo valioso e para aproximá-lo de suas metas mais importantes. Assim como um paranoico está convencido de que existe uma conspiração contra ele, um paranoico **inverso** está convicto da existência de uma conspiração **em seu benefício**.

Pratique a maravilhosa qualidade mental da "**serendipidade**". No conto de fadas *Os Três Príncipes de Serendipe*, ao longo da jornada, os protagonistas descobrem que cada acontecimento aparentemente negativo ou calamitoso que testemunham acabava por se revelar positivo e benéfico no final. Transforme em um jogo o ato de procurar pelo bem em cada situação.

Pratique expectativas positivas

A Lei das Expectativas determina que **tudo o que você espera, com confiança, se torna sua própria profecia autorrealizável**. Quando desenvolvemos uma atitude de autoexpectativa positiva, nos tornamos mais otimistas e alegres. Aconteça o que acontecer, imediatamente interpretamos o fato da melhor maneira possível.

Em seu famoso livro *Pense e enriqueça* (Globo, 2008), Napoleon Hill escreveu que uma das características dos homens e mulheres mais bem-sucedidos nos Estados Unidos é que, em cada revés ou obstáculo, eles sempre procuram a oportunidade ou o benefício. Por causa da Lei da Substituição, se em cada situação difícil procurarmos por uma lição a aprender ou por uma possível oportunidade, nossa mente permanecerá positiva e continuaremos a oferecer nosso melhor desempenho.

Monologue de maneira positiva

Sempre que pensar em um evento futuro, fale consigo próprio em linguagem positiva. Talvez a afirmação mais poderosa de todas para a construção da autoconfiança seja repetir, de 50 a 100 vezes por dia: "Eu posso fazer isso! Eu posso fazer isso! Eu posso fazer isso!"

Estas simples palavras são o antídoto verbal para o medo do fracasso, que, como se sabe, é o grande destruidor da autoconfiança e, provavelmente, a principal razão para o fracasso na vida adulta. No entanto, é possível reduzir o medo do fracasso, em qualquer situação, repetindo: "Eu posso fazer isso! Eu posso fazer isso! Eu posso fazer isso!"

Sempre que pensar em um evento que o faz sentir-se nervoso ou inseguro, sempre que estiver esperando por algo que o enche de temor, exerça seus poderes de monólogo e autossugestão, dizendo "Eu posso fazer isso!" para extinguir e então substituir todas as emoções negativas.

Controle seus pensamentos e sentimentos

A afirmação mais poderosa para a construção da autoestima é: "Eu gosto de mim! Eu gosto de mim! Eu gosto de mim!"

Estas palavras simples, repetidas muitas vezes, com energia e entusiasmo, por fim serão aceitas pelo seu subconsciente. À medida que seu subconsciente aceita essa mensagem de amor próprio, sua autoestima se eleva e sua capacidade de realização e seus níveis de eficácia melhoram em todas as áreas de sua vida.

Se quiser fazer muito bem o seu trabalho, basta dizer: "Eu amo o meu trabalho! Eu amo o meu trabalho! Eu amo o meu trabalho!"

Em seu *best-seller*, *Sucesso através de uma atitude mental positiva* (Best-Seller, 1965),[1] W. Clement Stone e Napoleon Hill recomendam que você repita, várias vezes ao dia, as frases: "Eu

me sinto feliz! Eu me sinto saudável! Eu me sinto ótimo!"

Uma das minhas afirmações favoritas, sempre que estou preocupado com algo é suplantar esse sentimento, dizendo: "Eu acredito no resultado perfeito de todas as situações na minha vida. Eu acredito no resultado perfeito de todas as situações na minha vida."

Você perceberá que é quase impossível se preocupar e se irritar com qualquer coisa enquanto repete esse tipo de mensagem positiva para si próprio.

Potencial ilimitado

Seu potencial torna-se ilimitado mediante o uso de afirmações positivas. Lembre-se de que as afirmações positivas são uma maneira de programar seu subconsciente. Ao repeti-las, você pode incutir em sua mente comandos poderosos e construtivos que, por fim, vão determinar seus pensamentos, seus sentimentos e suas reações automáticas.

Para que as afirmações funcionem, elas devem ser formuladas usando os três Ps. Elas devem estar no tempo **presente**, ser **positivas** e **pessoais**.

As afirmações: "Eu posso fazer isso! Eu gosto de mim! Eu me sinto ótimo!" estão no tempo verbal presente, são positivas e pessoais. O subconsciente é, por natureza, muito **literal** e somente aceita comandos formulados no tempo presente. Por alguma razão, ele ignora comandos negativos e se concentra apenas na mensagem positiva.

Se uma pessoa diz "Eu não vou fumar de novo", o subconsciente descarta o "não" e o "vou" e aceita apenas a mensagem "Eu fumar de novo. Eu fumar de novo." Portanto, é melhor dizer: "Eu sou um ex-fumante." Desse modo, o subconsciente consegue formar uma imagem clara de um não fumante e, por fim, ajusta os hábitos e gostos do indivíduo para que ele pare de fumar completamente.

Você pode criar afirmações para cada um de seus objetivos, e, repetindo-as continuamente, conseguirá programá-las profundamente em seu subconsciente até que assumam poder próprio. Então, vai perceber-se automaticamente motivado para realizar o que for preciso para alcançá-los.

Afirmações por escrito

A segunda técnica para manter sua mente positiva e atingir seus objetivos mais rapidamente é escrever suas metas na forma de afirmações em cartões de 3 cm por 5 cm. Escreva-as com letras grandes pretas e, depois, leia e releia os cartões várias vezes por dia, recitando as afirmações para si próprio.

Este e todos os outros métodos ou técnicas que utilizar para se convencer de que o seu objetivo é alcançável também ajudarão a construir sua autoestima e autoconfiança. Essa atitude ou crença fará com que você tome as ações específicas que, por fim, transformarão suas metas em realidade.

Pratique a visualização

A terceira técnica para o desenvolvimento da autoconfiança é a visualização positiva. Esse é o processo de criação de imagens mentais claras da pessoa que você quer ser, realizando as coisas

que você quer realizar e alcançando os objetivos que você deseja alcançar. Tendo em vista que seu subconsciente não sabe diferenciar uma experiência real de uma vividamente imaginada, ele lhe proporciona os pensamentos e sentimentos que acompanham a realização das suas imagens mentais.

O que determina o impacto da visualização é a quantidade de emoção que combinamos com a imagem quando a fixamos em nossa mente consciente para recepção de nosso subconsciente. Quanto mais emoção ligarmos à nossa visualização, mais rapidamente essa visualização surgirá em nossa realidade.

Treinamento mental

Uma maneira eficaz para visualização é utilizar uma técnica de alto desempenho chamada "treinamento mental". Nela percorremos um evento futuro em nossa mente, detalhe por detalhe, e o imaginamos acontecendo perfeitamente, no qual alcançamos sucesso completo ao seu final.

Antes de qualquer evento importante, recorde e reviva uma experiência anterior na qual você teve um bom desempenho. Reserve algum tempo para repetir em sua mente uma imagem da última vez que realizou essa atividade com sucesso.

Se tiver de realizar uma prova de qualquer espécie, feche os olhos por algum tempo, respire profundamente, e visualize-se realizando o exame com facilidade e sabendo todas as respostas. Se você precisa realizar um telefonema comercial, alguns momentos antes, feche os olhos e imagine-se na chamada, completamente relaxado, positivo, calmo e sob total controle.

Imagine o potencial cliente ou o consumidor respondendo positivamente a você e assinando o contrato ou cheque no final de sua visita. Se você vai passar por uma entrevista, tome alguns minutos para ensaiar a entrevista em sua mente. Passe por todas as fases, enxergue-se em seu melhor desempenho e visualize o entrevistador respondendo a você de maneira positiva e produtiva.

Melhore suas imagens mentais

Toda melhoria em sua vida começa com o aprimoramento de suas imagens mentais. Se quiser usar roupas bonitas, você deve comprar e ler revistas repletas de fotos de modelos vestindo o tipo de roupa que deseja. Visite lojas de roupas da melhor qualidade e experimente as peças que gostaria de possuir. Inunde sua mente com imagens e sensações da realidade que deseja experimentar.

Se quiser conduzir um carro melhor, faça um test-drive exatamente com o carro que deseja. Obtenha informações sobre o carro e coloque fotos dele por toda a sua casa ou apartamento.

Um amigo meu usou exatamente essa técnica para obter o carro de seus sonhos. Ele recortou uma imagem do novo BMW que queria e colou no volante de seu carro. Cada vez que ele olhava para baixo, imaginava que já estava dirigindo seu carro dos sonhos. Dentro de um ano ele o conseguiu.

Quando fizer um *test-drive* com o carro que deseja, inunde seus sentidos com todos os detalhes do automóvel. Toque-o, sinta seu cheiro e olhe o estofamento, o painel e seu design interior. Seu trabalho principal é obter uma imagem clara para que seu subconsciente possa agir.

Consiga a casa dos seus sonhos

Se você deseja viver em uma casa mais bonita, saia para visitar casas do bairro nas quais você gostaria de viver. Ande pelas casas e imagine-se morando nelas. Por enquanto, não se preocupe com a possibilidade ou não de compra ou com o fato de os preços serem altos demais. Sua principal função é simplesmente "obter a imagem". Compre revistas cheias de imagens de belas casas e leia-as do começo ao fim. Pratique a Lei da Concentração, permitindo que a sua mente se debruce cada vez mais sobre as coisas que você mais quer.

E o principal: sinta. A chave para ativar seus poderes mentais por meio da afirmação e da visualização é imaginar exatamente como se sentiria se já tivesse alcançado o seu objetivo. Imagine os sentimentos de orgulho, felicidade e autoestima que sentiria como resultado da realização de seus objetivos. Esse componente emocional é o catalisador que faz com que as outras técnicas de programação mental trabalhem mais rapidamente.

O final do filme

Um dos melhores métodos para programar sua mente e construir suas crenças é o "exercício do final do filme". Trata-se de uma ótima ferramenta para o desenvolvimento de autoconfiança antes do acontecimento de qualquer situação futura. E é muito simples.

Imagine que você entrou no cinema e descobriu que faltam 10 minutos restantes para o final do filme antes que ele comece a rodar novamente. Em vez de esperar no saguão, você decide assistir aos últimos 10 minutos. Você vê como o enredo se define, como o drama é resolvido e como o filme termina de maneira satisfatória. Então, após alguns minutos, quando o filme começa novamente, você o assiste desde o início.

Contudo, agora você já sabe que tudo termina bem; sabe como cada parte do enredo finalmente se resolve de modo satisfatório. E em vez de ficar preso no drama sob uma sensação de incerteza e tensão, você simplesmente relaxa, tranquilamente, sabendo como tudo termina no final do filme.

Essa mesma técnica pode ser aplicada a quase tudo o que fazemos. Podemos fabricar nossa própria autoconfiança imaginando que, independentemente da situação, tudo acabará bem. Crie esse sentimento de "final do filme" em si mesmo sempre que pensar em um evento futuro ou em um problema que cause em você qualquer tensão ou insegurança. Antes de uma reunião, de um contato comercial ou de uma entrevista, reserve alguns momentos para alcançar esse sentimento de "final do filme". Então, apenas relaxe. Não importa o que aconteça nesse ínterim, não é preciso se preocupar. Você já sabe que a situação vai se resolver bem para todos os envolvidos.

O interessante é que quando fazemos isso várias vezes, além de experimentarmos níveis mais elevados de autoconfiança, os eventos em nossa vida tendem a terminar tão bem ou até melhor do que poderíamos ter pedido ou esperado.

Nutra sua mente

A quarta técnica de aptidão mental, além de outra maneira de construir sua autoconfiança, é continuamente alimentar sua mente com livros, revistas e programas de áudio que contenham mensagens positivas e edificantes.

Assim como nos transformamos naquilo que comemos, também nos tornamos aquilo em que pensamos. Tudo o que mantemos em nossa consciência, seja positivo ou negativo, está aumentando ou diminuindo nossa autoestima e autoconfiança. Para praticarmos o "controle cognitivo", devemos estar conscientes das influências sugestivas ao nosso redor e fazer todos os esforços no sentido de assegurar que elas sejam positivas e consistentes com nossos objetivos e desejos.

Aproxime-se de pessoas positivas

Uma das influências sugestivas mais poderosas em nossa vida, talvez a única influência que decida nosso sucesso ou fracasso mais que qualquer outro fator controlável, é o tipo de pessoas a quem nos associamos regularmente.

A quinta técnica para se manter confiante e otimista é estar perto de pessoas positivas e ficar longe das negativas. Voe com as águias, em vez de ciscar com os perus. Resolva hoje afastar os indivíduos negativos de sua vida.

Tendo em vista que somos tão desordenadamente influenciados pelas pessoas com quem trabalhamos, socializamos e passamos tempo, devemos fazer de tudo para garantir que estamos cercados pelo tipo de indivíduos dos quais gostamos, a quem apreciamos e que nos fazem sentir bem.

Uma pesquisa mostrou que a associação habitual com indivíduos críticos e que reclamam pode ser o suficiente para sabotar todas as suas chances de sucesso e felicidade. Pessoas negativas nos arrastam para baixo. Elas roubam nossa energia e nosso entusiasmo.

Atraia pessoas positivas para sua vida

Felizmente, a lei da atração funciona bem rápido quando aplicada a pessoas. Você pode dar início à mudança de seu ambiente social começando, antes de tudo, a pensar sobre o tipo de pessoas que admira e às quais gostaria de se equiparar. Pense nos homens e mulheres, vivos ou que já faleceram, cujas qualidades você respeita e cuja vida gostaria de imitar.

Leia histórias e biografias de homens e mulheres bem-sucedidos. Leia artigos de revistas e entrevistas de pessoas que estão alcançando sucesso na vida. Comece primeiramente a se associar aos vencedores identificando-se **mentalmente** com eles. À medida que pensar sobre os indivíduos que admira, você vai experimentar uma mudança sutil em seus padrões de pensamento. Como resultado, vai começar a atrair pessoas positivas para sua vida.

Ao mesmo tempo, você ativará a Lei da Repulsa, e os indivíduos negativos começarão a se afastar de você. Assim como as pessoas positivas, orientadas por objetivos, vão começar a considerá-lo(a) mais interessante conforme você se torna mais positivo, indivíduos negativos tenderão a achá-lo desagradável e desinteressante. Em pouquíssimo tempo seu ambiente social começará a mudar para melhor.

Tudo conta

A propósito, se todos esses exercícios de programação mental parecem uma montanha de trabalho, lembre-se de que tanto as ações quanto as inações geram **consequências**. Como na lei

da semeadura e da colheita, o que você semear ou deixar de semear determinará o que vai colher no final.

A Lei da Acumulação nos lembra que tudo tem um peso, ou seja, tudo conta. Cada passo positivo que damos nos move em direção à construção de uma ótima vida para nós mesmos. Cada palavra, imagem ou pensamento positivos aprofunda nossa crença e aumenta nossa confiança em nossa capacidade de realizar coisas maravilhosas.

Finalmente, lembre-se da Lei da Reversibilidade. Se você agir de maneira consistente com o alto desempenho e a elevada autoconfiança, essas próprias ações vão gerar sentimentos de acordo. Cada ação positiva e construtiva que implementamos em direção aos nossos sonhos e objetivos reforça a nossa crença em nós mesmos e em nossa capacidade de realizar nossos ideais.

Aja continuamente

Mantenha a clareza de sua visão e aja de maneira positiva e contínua, a cada hora e a cada dia; desenvolva um senso de urgência; mova-se rapidamente quando a oportunidade se apresentar; condicione-se à ação.

O ritmo rápido é essencial para o sucesso. Quanto mais rápido agimos, melhor nos sentimos, mais energia ostentamos e mais elevadas se tornam nossa autoestima e autoconfiança.

O mundo realmente pode ser dividido em duas categorias: a dos faladores e a dos realizadores. O planeta está repleto de faladores que parecem convencidos de que se apenas falarem suficientemente sobre fazer alguma coisa o resultado será o mesmo que realizá-la de fato.

Contudo, você é um **realizador**, e sempre foram os realizadores os responsáveis pelas ações e reações ao longo da história humana. Quem faz as coisas acontecerem são os homens e as mulheres que pensam, planejam e agem de maneira consistente e persistente. Quando nos envolvemos em uma ação contínua, além de nos sentirmos ótimos, nossa capacidade de fazer o que temos vontade cresce exponencialmente. Nós nos tornamos irrefreáveis!

Exercícios de ação

1. Crie uma imagem mental clara e emocionante do seu objetivo mais importante, como se ele já fosse real, em cada detalhe.
2. A cada dia, aja como se já fosse a pessoa positiva, autoconfiante e bem-sucedida que você vai ser.
3. Pratique o "treinamento mental" antes de cada evento importante. Feche os olhos, respire fundo, crie uma imagem mental de completo sucesso e sinta a calma e a confiança que você deseja.
4. Resolva hoje aceitar a responsabilidade total por sua vida, por tudo que você é hoje e por tudo o que você será no futuro.
5. Escreva suas metas principais em cartões de 3 cm por 5 cm e releia-as duas vezes por dia até que elas estejam profundamente arraigadas em seu subconsciente.
6. Tome a decisão de associar-se apenas a pessoas positivas, e remova as pessoas negativas de sua vida.
7. Nutra sua mente todos os dias com um fluxo constante de livros, áudios, diálogos e de outras influências sugestivas positivas que sejam consistentes com a pessoa que você quer se tornar.

1 Título original: *Success through a positive mental attitude* (Pocket Books, 2007). (N.T.)

Aproveitando seus pontos fortes

Aprendi que o sucesso de uma pessoa não deve ser medido pela posição que ela alcançou na vida, mas pelos obstáculos que superou enquanto tentava alcançá-la.
—BOOKER T. WASHINGTON

Em tudo o que fazemos a autoconfiança caminha lado a lado com a vitória, a autoestima, o sucesso e a felicidade. Quanto mais autoconfiança demonstramos, mais experimentamos e, pela Lei das Probabilidades, mais conseguimos conquistar.

Quanto mais autoconfiança apresentamos, menos somos afetados por retrocessos e decepções, e maior nossa probabilidade de viver uma vida longa e emocionante, repleta de riquezas, recompensas e satisfação. O objetivo desse livro é atingir essas metas.

Um dos pontos de partida para a autoconfiança é reconhecermos que temos forças imensas de competência e caráter para realizar praticamente qualquer coisa que quisermos.

Você é extraordinário! As chances de que exista em nosso mundo alguém com a mesma combinação única de talentos, habilidades e capacidades que você usufrui em sua vida são ínfimas – uma em cada 50 bilhões. Ninguém sabe – nem mesmo você – o ser humano incrível que você poderá se tornar nem as coisas surpreendentes que será capaz de realizar. No entanto, todos reconhecemos que praticamente tudo o que você vai conseguir será fruto de sua capacidade de identificar suas áreas de maior excelência e, em seguida, aproveitá-las em qualquer situação.

Sua área de excelência

Cada indivíduo dispõe de uma ou mais "áreas de excelência" que, devidamente explorada(s), lhe(s) permitirá(ão) ser, possuir e realizar quase tudo o que desejar. Cada pessoa, como o resultado de anos de estudo e experiência, desenvolve possibilidades que a tornam diferente de todas as demais. Os seres humanos que alcançam mais, seja qual for seu campo de atuação, são aqueles que investiram tempo em identificar suas maiores potencialidades e, posteriormente, em explorá-las de modo contínuo.

Já dissemos nesse livro que a vida é o estudo da atenção. Onde quer que sua atenção esteja concentrada, lá estará também o seu coração. As pessoas, as coisas e os eventos que prendem

sua atenção são indicativos de sua identidade mental. Aquilo pelo qual você se interessa indica claramente em que você deveria estar investindo mais tempo.

Escolha a área correta

Um estudo longitudinal examinou 1.500 homens e mulheres que iniciaram a própria carreira com bastante ansiedade e ambição, e descobriu que, ao longo de vinte anos, apenas 83 deles tornaram-se milionários.

Quando os pesquisadores estudaram as atitudes e decisões daquelas pessoas, e o modo como evoluíram ao longo desse período, eles descobriram que todos os milionários tinham algo em comum: todos escolheram trabalhar nas áreas que gostavam, tornando-se em seguida totalmente absorvidos pelo que estavam realizando.

Esses indivíduos decidiram trabalhar em campos de atuação pelos quais estavam extremamente interessados e que, de fato, atraíam sua total atenção. Assim, eles mergulharam com todo o coração para se tornarem muito bons nessas áreas, desenvolvendo todas as potencialidades necessárias para obterem sucesso em suas funções. Em seguida essas pessoas exploraram suas habilidades tornando-se progressivamente melhores ao longo do tempo.

A conclusão do estudo foi de que o sucesso, a riqueza e a felicidade pareciam ocorrer na vida de cada um daqueles 83 indivíduos enquanto eles estavam completamente ocupados fazendo outra coisa. A intenção dos ricos desse estudo nunca foi de fato enriquecer. Eles simplesmente decidiram encontrar os campos de que naturalmente gostavam, e, então, se dedicar a eles. O dinheiro, portanto, veio como consequência secundária.

Felicidade e satisfação

O outro lado dessa questão é que você nunca estará realmente feliz ou satisfeito até encontrar uma maneira de aplicar suas capacidades humanas exclusivas à sua vida e à sua carreira. Em seu livro *Working* [Trabalhando] (Pantheon Books, 1974), o escritor Studs Terkel relatou que mais de 80% dos norte-americanos não sentem que seu potencial seja utilizado em seu trabalho. Eles podem estar ocupados e razoavelmente satisfeitos, mas, em seu íntimo, sentem que existe muito mais que poderiam fazer se lhes fossem oferecidas condições e oportunidades adequadas. É provável que você também se sinta assim de vez em quando.

Isso se chama sentimento de descontentamento divino. Trata-se de um sentimento de mal-estar e insatisfação que surge quando não percebemos nenhum estímulo no que estamos realizando. Para desfrutarmos de altos níveis de autoconfiança e autoestima precisamos trabalhar sempre na borda externa de nosso envelope, ampliando nossas capacidades, e ter a sensação de que estamos crescendo diariamente com os desafios proporcionados pelo nosso trabalho.

Sem esse sentimento de desafio e crescimento, experimentamos um descontentamento incômodo, porém, este é um bom sinal. O descontentamento e a insatisfação quase sempre precedem mudanças construtivas que nos obrigam a mudar também e, desse modo, começamos mais uma vez a crescer.

Vivendo de maneira congruente

No capítulo 1, discorremos sobre a grande importância de nossos valores para a autoconfiança. Os homens e as mulheres que têm um profundo sentimento de autoconfiança e bem-estar são aqueles que dispõem de valores claros e vivem a própria vida de modo consistente com suas mais altas aspirações. Também dissemos que o valor mais importante para qualquer indivíduo é sua integridade, pois é ela que garante todos os demais. Ser íntegro significa não ceder diante daquilo que consideramos correto, em qualquer área, e do que acreditamos ser enquanto seres humanos.

A integridade é absolutamente essencial para quem quer explorar os próprios pontos fortes. Isso, mais que qualquer outra coisa, significa olhar com honestidade para si mesmo e tomar decisões com base no fato de que você é um indivíduo extraordinário. Seus sentimentos são pistas muito valiosas para suas escolhas e seus comportamentos. Sua paz de espírito e satisfação pessoal talvez perfaçam seu guia mais preciso rumo à realização do que lhe parece correto.

Coragem é essencial

Em combinação com a integridade, a coragem é a qualidade mais importante para o indivíduo ser feliz e autoconfiante. Se, por um lado, a integridade significa ser honesto consigo mesmo, então, a coragem representa a força de espírito necessária para seguir seu coração aonde quer que ele o leve. Coragem é a capacidade de deixar de lado todas as demais considerações, a fim de permanecer fiel ao melhor do que existe em você.

Winston Churchill disse certa vez: "A coragem é apropriadamente considerada a mais importante das virtudes, pois dela dependem todas as demais."

Já sabemos que o medo é o maior inimigo da autoconfiança e da autorrealização. Não é que as pessoas não saibam o que fazer; o problema é que, em geral, elas têm medo de fazer o que seu coração lhes diz. No entanto, quando você constrói sua coragem, ato por ato, você gradualmente supera seus medos. Com coragem, todo o seu mundo se abre diante de você. Sua autoconfiança se eleva. Você chega ao ponto em que já não existem quaisquer limitações entre o que você vai tentar e aquilo com o que você vai se comprometer.

Siga seu coração

Um dos maiores pintores impressionistas de todos os tempos foi um homem chamado Paul Gauguin. Ele vivia em Paris, tinha família e trabalhava havia muitos anos nos Correios. À noite, ele costumava visitar os cafés frequentados pelos pintores impressionistas de Paris a fim de conhecê-los e de lhes fazer perguntas. Ele era fascinado por pintura, e toda a sua atenção era absorvida pela ideia de pintar. Essa arte preenchia seus pensamentos. Contudo, com família para sustentar e emprego em período integral, ele não podia se dedicar à pintura do modo como desejava.

Um dia, tomou uma atitude que deixou a todos chocados: ele desistiu de seu trabalho como inspetor postal, deixou a família e mudou-se para a ilha do Taiti. Lá, ele começou a pintar. No início, suas obras tinham baixa qualidade, mas ele gradualmente melhorou à medida que desenvolveu suas habilidades.

Suas pinturas hoje valem centenas de milhares, e até mesmo milhões, de dólares, e estão expostas nos melhores museus do mundo.

Ele é considerado por muitos como um dos pintores mais importantes dos últimos trezentos anos. De certo modo, ele fez como Vovó Moses, quando finalmente decidiu seguir seu coração e

se concentrar no que ela estava interessada havia tantos anos.

Seja honesto consigo mesmo

Todavia, para seguir o seu coração não é necessário fazer mudanças drásticas em sua vida ou em seus relacionamentos. O que você de fato precisa fazer é olhar para si próprio **honestamente**, enxergar como você é de verdade, ter a coragem de canalizar suas energias e concentrar suas forças em suas áreas de maior potencial. Ao fazê-lo, você perceberá que tomou uma das melhores decisões de sua vida.

Cada indivíduo tem potencialidades e pontos fortes, e cada pessoa é colocada neste mundo para aproveitá-los e utilizá-los em benefício próprio e também da humanidade. As histórias de vida dos grandes homens e das grandes mulheres que já passaram por esse planeta geralmente tratam de pessoas que descobriram seus pontos fortes e os utilizaram em seu grau mais elevado.

Churchill foi um grande estadista e orador; Florence Nightingale
era um tremendo organizador; Florence Chadwick era um fortíssimo nadador; Abraham Lincoln era um político e presidente perspicaz e compassivo; Madre Teresa revelou-se um ser humano verdadeiramente amoroso com uma capacidade infinita de cuidar de seus doentes e oferecer apoio aos moribundos de Calcutá; Joe Montana foi um zagueiro com um braço incrível que jogou com o Washington Redskins.

Observe ao seu redor os homens e as mulheres que agarraram firmemente seus grandes talentos, e, como se tivessem recebido um passe perfeito em um jogo de futebol, estão correndo para o gol. Você pode fazer o mesmo se tiver a coragem de seguir seu coração.

Compensando fraquezas

Nenhuma discussão a respeito de pontos fortes estaria completa sem uma argumentação sobre pontos fracos. As pessoas fortes também dispõem de grandes pontos fracos. Na verdade, a maioria das pessoas ostenta um número bem maior de fraquezas que pontos fortes. Você pode, portanto, ser bastante competente em algumas áreas, mas nem tanto assim em outras centenas.

As fraquezas são um fato necessário e inevitável da vida. Como disse certa vez o escritor austríaco Peter Drucker: "Todas as inovações devem ser simples para que possam funcionar, uma vez que só existem pessoas incompetentes para executá-las. A única coisa que sempre teremos em abundância é a incompetência."

Drucker não estava sendo indelicado. Ele estava sendo realista e apontando que a **maioria** das pessoas é incompetente, ou, na melhor das hipóteses, mediana, em diferentes áreas. O desafio das fraquezas humanas é o fato de que os indivíduos infelizes e malsucedidos têm a tendência de se concentrar nelas. Eles perdem muito tempo se preocupando com seus pontos fracos e pensando em sua falta de talento e/ou habilidade. Eles deixam de perceber que cada pessoa tem pontos fortes que precisam ser desenvolvidos, e que essas forças podem lhes trazer tudo o que quiserem. Em vez disso, vivem continuamente em suas áreas de menor competência em vez de adentrar suas áreas de excelência potencial.

Desenvolvendo força e resiliência

Enquanto crescemos, todos internalizamos sentimentos de inferioridade e inadequação. Nossas autoestima e autoconfiança são frágeis. Nossos sentimentos positivos sobre nós mesmos são como balões de ar – estouram com facilidade. Temos de trabalhar muito sobre nós mesmos, e por longo tempo, para nos desenvolvermos ao ponto de nos tornarmos fortes e resilientes, especialmente nas áreas em que cometemos mais erros.

Toda pessoa é uma combinação de picos e vales. Você dispõe de áreas de grande potencial de força e várias áreas de fraqueza nas quais seu desempenho é mediano ou até medíocre. Drucker também escreveu: "O objetivo de um empreendimento é maximizar os pontos fortes e tornar irrelevantes as fraquezas do indivíduo."

A Lei da Concentração gera um impacto enorme sobre a pessoa em que você se transforma. Tudo sobre o qual você se debruçar crescerá em sua vida. A questão é que as pessoas fortes e competentes tendem a se concentrar em suas forças e habilidades, enquanto as pessoas fracas focam em suas fraquezas e incapacidades.

Você sempre terá a opção de olhar para o seu copo e enxergá-lo "meio cheio" ou "meio vazio". No entanto, para desenvolver e manter os altos níveis de autoconfiança, bem como do sucesso e da felicidade que a acompanham, você deverá conscientemente se concentrar em seus pontos fortes durante a maior parte do tempo.

Você é um conjunto de recursos

Uma das características mais evidentes dos líderes na vida pública é que eles se percebem como conjuntos de recursos que podem ser utilizados de muitas maneiras distintas – como uma ferramenta multiuso que pode ser usada para alcançar diferentes resultados. Esses líderes são inflexíveis e se dedicam apenas às áreas nas quais apresentam bom desempenho e geram diferenças significativas. Nesse sentido, eles se concentram somente nas áreas em que podem obter sucesso por seus talentos especiais.

Uma das melhores perguntas que você pode fazer a si mesmo diversas vezes é "O que eu posso fazer que, se benfeito, produzirá uma diferença extraordinária na minha situação atual?"

A Lei da Concentração também determina que todo grande sucesso na vida surge da obstinada concentração em se realizar extremamente bem uma única atividade, ou poucas delas. O sucesso nasce a partir da concentração em determinada tarefa – aquela mais importante e mais valiosa que você poderia estar realizando –, até que se alcance o triunfo.

Cada grande realização humana é precedida por um longo período de esforço dedicado e concentrado. No entanto, pouco poderá ser adquirido se o indivíduo insistir em cavar, mesmo com grande determinação, no lugar errado. Como disse certa vez o consultor de gestão Benjamin Tregoe: "A pior maneira de se utilizar o tempo é tentando fazer bem o que de fato não precisa ser feito."

Avalie suas forças e fraquezas

Isso nos leva à importância da autoavaliação de nossos pontos fortes. Quando realizamos o planejamento estratégico para empresas, lidamos constantemente com a "concentração de poder". Onde a empresa costuma enfocar seus recursos e onde mais ela poderia concentrá-los para alcançar resultados extraordinários em um mercado competitivo?

Partimos do princípio de que uma companhia tenha certo grau de flexibilidade para determinar o que ela de fato oferece que justifique sua existência no mercado. Acreditamos que os objetivos de uma firma sejam os de criar e manter clientes. O cliente, ou a pessoa que a empresa está organizada para servir de algum modo, é central para cada cálculo e cada decisão. Concentramo-nos em um cliente imaginário e então planejamos todas as nossas estratégias em função dele.

Aumente seu retorno sobre a energia

A questão crítica no planejamento estratégico de uma companhia é aumentar o **retorno sobre o capital** nela investido. É alocar e utilizar bens de modo que os ganhos da empresa sejam superiores àqueles que seriam registrados na falta de um exercício de planejamento desse tipo. Começamos com o estabelecimento de valores objetivos, de uma visão clara do que a empresa quer se tornar no futuro e de uma declaração de missão por escrito que descreva o objetivo estratégico e de posicionamento da companhia.

Cada pessoa precisa fazer o mesmo por si próprio. O objetivo do seu **planejamento estratégico pessoal** é capacitá-lo para aumentar o seu retorno sobre a energia investida. Tendo em vista que o seu tempo representa a sua vida, e que suas energias mentais, emocionais e físicas são seus recursos mais valiosos, seu trabalho será o de organizar seus esforços de modo que eles lhe proporcionem o máximo em termos de recompensa e satisfação.

Diferencie-se

Cada firma e cada produto ou serviço tem ou deve desenvolver uma **proposta exclusiva de venda**. Esta é a chave que diferencia uma empresa, assim como seus produtos e serviços, da concorrência. Muitas vezes, isso é denominado vantagem competitiva, mas, em certas ocasiões, chamamos isso de área de superioridade.

Em todos os casos, é essencial determinar como, onde, por que e em que grau certa empresa ou produto específico difere de qualquer outro concorrente no que diz respeito a criar e manter clientes em determinado nicho de mercado. O fato é que, o que se aplica a empresas competitivas, também se aplica a você.

Você é o presidente da Você Ltda.

Você é o presidente de sua própria vida, ou seja, você é o chefe de sua própria corporação de serviços pessoais. Você representa seu próprio empreendimento. Você trabalha por conta própria. Independentemente de quem assine o seu contracheque, você opera em benefício próprio desde o dia em que entrou em seu primeiro trabalho até o dia em que se aposentar.

Você pode estar trabalhando no escritório de outra pessoa ou em sua própria firma, mas sempre será independente. O fracasso de muitas pessoas em reconhecer essa autonomia e em se comportar como de acordo com essa realidade é uma das principais razões para a baixa autoconfiança, o desempenho inferior, a infelicidade e o insucesso na vida profissional.

Como presidente de sua própria firma, você é totalmente responsável por identificar sua proposta exclusiva e vender seus serviços no mercado pelo maior valor possível.

O que você faz **melhor** do que **qualquer outra pessoa**? Por que você é **especial** ou diferente? Qual é a sua área de vantagem competitiva? Se tivesse de explicar em 25 palavras, ou menos, exatamente por que alguém deveria contratá-lo, promovê-lo e pagá-lo para fazer um trabalho específico – em vez de contratar, promover e pagar outro indivíduo –, o que você apontaria como sua **área de superioridade**?

Junte-se aos Top 3%

Muitas pessoas consideram essa questão bastante complexa. Entretanto, o que importa nesse momento é que você esteja fazendo a si mesmo a pergunta anteriormente levantada. O fato de você estar pensando desse modo já o está direcionando rapidamente em direção à elite composta por 3% dos profissionais de primeira linha. Apenas esses 3% top se percebem como trabalhadores independentes e autorresponsáveis; e são justamente esses os indivíduos mais respeitados e importantes em qualquer organização.

A primeira pergunta de uma dessas pessoas é: Em que eu sou realmente bom nos dias de hoje? Qual é minha área de vantagem ou superioridade competitiva no meu trabalho atual?

Todos somos responsáveis por fazer essas perguntas e respondê-las para nós mesmos, hoje e ao longo de nossa carreira. Nenhuma outra pessoa poderá fazê-lo por nós.

A quantidade de conhecimento disponível em todos os campos tem dobrado a cada período de dois ou três anos. Desse modo, suas habilidades se tornam obsoletas cada vez mais rapidamente. Novas competências são essenciais para a sobrevivência – e também para o sucesso em mercados altamente competitivos.

Desse modo, se as suas habilidades e o seu conhecimento não estiverem sendo duplicados a cada dois a três anos em seu campo de atuação, em breve você estará fora do seu negócio, e outros vão realizar o seu trabalho. Portanto, o que trouxe você à posição que ocupa hoje não será o suficiente para levá-lo adiante, como sugere o título do livro best-seller de Marshall Goldsmith, *What got you here won't get you there* [O que trouxe você aqui não vai levá-lo adiante] (Writers of the Round Table Press, 2011)... Este, aliás, é um fato inevitável e irrevogável da vida profissional.

Projetando seu futuro

Sua próxima pergunta é: Qual **poderia** ser minha área de vantagem competitiva? De todas as áreas nas quais eu seja capaz de desenvolver superioridade e me tornar realmente bom, levando em consideração meus valores e objetivos, qual poderia ser a principal?

A última pergunta, e talvez a questão mais importante a respeito desse assunto, é: Qual deveria ser a minha área de vantagem competitiva?

Se pudesse ser de fato excelente em qualquer habilidade em algum momento no futuro, qual habilidade o ajudaria mais a alcançar o topo em seu campo de atuação? Imagine que você não tem limitações sobre o que pode aprender e dominar e se pergunte: Para acelerar a sua carreira, em que você deveria se tornar realmente bom no futuro?

Descubra o que você está destinado a fazer

Um amigo montou uma empresa e então a vendeu alguns anos atrás. Por dispor de dinheiro no banco para suas necessidades ele decidiu mudar de carreira. Ele teve bastante tempo para pensar a respeito disso e fazer a escolha correta. Assim, decidiu consultar um psicólogo industrial (uma forma inicial do que hoje conhecemos como psicólogo ocupacional), enfrentar uma bateria completa de testes e passar por várias entrevistas para descobrir em que se encaixava perfeitamente a fim de iniciar uma nova carreira.

No final do processo, seu amigo, o psicólogo industrial, lhe disse que suas maiores habilidades estariam nas áreas de realização de consultorias e apresentações de seminários para desenvolvimento profissional voltados para gerentes e vendedores.

Meu amigo ficou um pouco irritado e reclamou: "Oras, você bem sabe que eu tenho medo de falar na frente de grupos! Você sabe perfeitamente que isso me deixa nervoso e que fico bastante tenso só em pensar sobre essa questão."

Então o psicólogo lhe disse: "Sim, eu sei de tudo isso, mas você não me pediu para lhe dizer o que seria conveniente e fácil para você fazer. Você me pediu para lhe dizer o que seria a coisa certa para você fazer. E a área na qual você dispõe de maior força potencial nesse momento é em consultoria e treinamento de gestores e pessoal de vendas."

Esteja preparado para desenvolver novas habilidades

Meu amigo finalmente percebeu que o que o psicólogo dissera era verdade e decidiu estudar e aprender a superar seu medo de falar em público. Ele aprendeu a criar apresentações para um público profissional e, seis meses depois, deu início à sua própria firma de consultoria e treinamento empresarial. Ele está indo muito bem e nunca esteve mais feliz em sua vida.

Nossos pontos fortes são como músculos: quando subdesenvolvidos exigem um longo período de exercícios até que estejam prontos para começar a ganhar competições. Michael Jordan, o famoso jogador de basquete norte-americano, disse certa vez: "Todo mundo tem talento, mas é preciso muito trabalho para traduzi-lo em habilidade."

Uma viagem de mil léguas começa com um único passo. Você deve começar a definir suas próprias metas utilizando um caderno e uma caneta. Você deve estabelecer onde está agora e aonde deseja estar em um momento específico no futuro. Que conhecimentos e competências adicionais vão ajudá-lo a aumentar substancialmente seu retorno sobre a energia investida? Em que áreas uma habilidade particular lhe será útil e valiosa e permitirá que você se destaque dos outros?

Tenha consciência de si mesmo

A chave para se tornar uma personalidade totalmente integrada e plenamente funcional, assim como os fatores básicos que sustentam a autoconfiança, estão em sua conscientização a respeito de quem você realmente é daquilo que você realmente deseja em sua vida.

Às vezes, ao olhar para dentro de si mesmo é possível descobrir oportunidades para grandes conquistas que jamais tenham sido percebidas até então. Isso tem início com um processo de autorrevelação – o autoconhecimento. Ao determinar seus pontos fortes, você começa a se envolver em um processo de pesquisa que lhe permitirá explorar todas as diferentes áreas nas quais talvez possua talentos ocultos. Uma forma de autoconhecimento é responder a uma série

de questionários e testes que avaliam partes de sua personalidade e habilidades sobre as quais você talvez ainda não tenha consciência.

Invista em você mesmo

Alguns anos atrás, eu, pessoalmente, fui a um psicólogo ocupacional e passei por uma bateria de testes para descobrir meus pontos fortes e fracos. Devo dizer que grande parte da minha vida adulta foi afetada pelo resultado desses testes, que apontaram as áreas para as quais eu tinha talento e habilidades naturais. Eles também revelaram as fraquezas de minha personalidade e as áreas pelas quais eu tinha pouco interesse ou em que minhas habilidades eram reduzidas.

Esses testes, como o DISC[1]/ou a Avaliação de Valores (Values Assessment), também podem ajudá-lo; eles revelam muito sobre nós, ou seja, o que gostamos de fazer e o tipo de trabalho que consideramos mais realizador. Eles nos mostram nossos verdadeiros valores e principais motivadores, assim como as áreas de atividade que nos tornarão mais feliz. Seus resultados podem nos economizar anos de esforço no trabalho errado.

Se você tem tempo e dinheiro, um processo detalhado de personalidade e aconselhamento de carreira é um exercício muito valioso que poderá influenciar consideravelmente o resto de sua vida profissional. Se não dispuser de tempo ou de dinheiro, existem nas livrarias inúmeros livros repletos de testes de autoclassificação. Você poderá realizar esses testes sozinho, e eles lhe fornecerão um *feedback* bastante preciso. Existem também várias companhias que desenvolveram baterias completas de instrumentos de autoavaliação capazes de lhe oferecer insights sobre seus pontos fortes e fracos em determinadas áreas.

Autoanálise e autoconhecimento

Existe também uma série de exercícios de autoanálise e autoconhecimento que pode ser realizada com apenas uma caneta e um pedaço de papel. Esses exercícios muitas vezes abrem nossos olhos e nos ajudam a enxergar possibilidades capazes de nos surpreender.

O primeiro exercício visa fazer com que você perceba o grande número de tarefas que já realizou e de papéis que desempenhou em sua vida. Desde a tenra infância, você aprendeu como executar uma variedade notável de funções e desenvolveu ao longo do tempo um grande número de habilidades e talentos, muitos dos quais, aliás, sequer se dá conta possuir.

Uma vez, há alguns anos, eu me inscrevi para um trabalho como figurante em um filme. No formulário de candidatura, uma das perguntas era: "Que habilidades você possui que poderiam torná-lo mais valioso como um extra em diferentes cenas do filme?"

Deram-me uma lista com cerca de duzentas atividades diferentes pelas quais uma pessoa pode ser chamada para fazer um filme. Eu precisava assinalar todas aquelas em que tivera experiência anterior. Conforme descia os olhos lista abaixo, ainda me lembro de ficar espantado com o incrível número de coisas que eu já tinha aprendido a fazer, sem sequer perceber.

A lista abrangia desde uma variedade de esportes à condução de diferentes tipos de veículos, passando por andar a cavalo, segurar bebês, lavar pratos, subir escadas, pular cordas, nadar, mergulhar, pular, cair no chão, e assim por diante. Talvez uma das razões para que tantas pessoas tenham uma incidência de autoconfiança tão baixa seja porque nunca fizeram uma lista desse tipo nem perceberam quão talentosas e capazes elas realmente são.

Liste todas as suas habilidades e potencialidades atuais

Seu primeiro exercício é escrever uma lista de tudo o que você faz regularmente. Escreva todas as suas atividades e responsabilidades diárias, desde o momento em que você se levanta pela manhã até a hora que vai para a cama à noite. Se pratica esportes ou exercícios com equipamentos, escreva-os. Se você é pai, mãe, cozinheiro, lavador de louças, motorista, cliente, leitor, escritor, comprador, vendedor, negociador, professor, gerente, vendedor, digitador, profissional de telemarketing ou um trabalhador que executa diversas funções simultâneas, simplesmente anote tudo o que faz. Detalhe o máximo possível.

Atente ao seu dia, minuto a minuto, hora após hora, e escreva tudo o que realiza ao longo de um dia, um mês e um ano. Quando tiver concluído essa lista, ficará surpreso com o número de habilidades que desenvolveu e utiliza regularmente.

Agrupe seus papéis e atividades

A segunda parte desse exercício de autoconhecimento e autoanálise é montar uma nova lista na qual você começa a agrupar as várias coisas que faz em categorias. Uma de suas categorias pode ser paternidade/maternidade. Sob esse título, anote todas as atividades que você realiza como pai ou mãe. Como cônjuge, anote todas as suas responsabilidades, ou seja, tudo o que talvez não fizesse se não estivesse casado.

Se você é um gerente ou vendedor, ou se detém qualquer outra posição, anote tudo o que realiza no dia a dia em seu trabalho. Você pode utilizar o título "amigo" e, então, listar tudo o que faz como tal: telefona para as pessoas, as visita, lhes escreve cartas, socializa e sai para jantar com elas, as encontra depois do trabalho, e assim por diante. Se você pratica esportes, anote sob esse título todas as atividades físicas que realiza. Se gosta de ler, escreva todos os assuntos sobre os quais costuma ler regularmente.

Defina as prioridades de seus papéis

Quando tiver concluído o agrupamento de todos os seus papéis e atividades, a etapa final desse exercício é definir as **prioridades** em cada grupo. Que grupo de atividades é mais importante para você? Que conjunto ocupa o segundo lugar? Se fosse enviado para uma ilha deserta por prazo indeterminado, e pudesse desempenhar somente duas ou três dessas atividades, quais seriam?

Quando tiver reorganizado seus grupos por prioridade, você terá criado uma imagem muito clara de quem você é e do que lhe é valioso na vida.

Suas próximas perguntas poderão ser:

1. O que eu preciso fazer em cada uma dessas áreas a fim de obter ainda mais satisfação e prazer?
2. O que eu preciso fazer a mais ou a menos?
3. No que preciso me envolver ou deixar de me envolver?
4. Dentro de cada grupo, o que é mais e o que é menos importante?
5. Se eu tivesse de escolher, como eu escolheria e selecionaria entre as várias tarefas que realizo?

Você vai se surpreender com as respostas que começarão a surgir. De acordo com minha experiência, você primeiramente se surpreenderá com os grupos que aparecerão no topo de sua lista, e depois com os grupos – alguns dos quais ocupam uma quantidade enorme de seu tempo, mas não lhe são realmente tão importantes. Para realmente conhecer a si mesmo, você terá de investir tempo para de fato se autoanalisar utilizando-se de um pedaço de papel.

Pergunte aos outros

Um segundo exercício bastante útil para aprender mais sobre si mesmo, e que tem representado um divisor de águas na vida de muitas pessoas, é perguntar a alguém íntimo o que essa pessoa acha que você deveria fazer de sua vida.

Pergunte a alguém em quem você confia plenamente quais são seus pontos fortes e seus pontos fracos, assim como suas potencialidades e vulnerabilidades? Que conselho alguém que se preocupa com você lhe daria sobre o tipo de trabalho que você deveria realizar e os talentos que deveria estar desenvolvendo?

Mesmo indivíduos que não o/a conhecem muito bem se mostram, muitas vezes, capazes de lhe oferecer insights extremamente precisos sobre você e suas possibilidades; estes, aliás, podem abranger áreas que você sequer pensou até então.

Certa vez, dei carona a um parceiro de negócios para um compromisso fora da cidade. Tivemos a oportunidade de conversar enquanto eu dirigia, e naquela época eu ainda lutava para descobrir o que deveria fazer no próximo estágio de minha carreira. Estava pensando seriamente em entrar no negócio de seminários profissionais e, por fim, na produção de programas de áudio. Em uma brincadeira, perguntei a ele, com toda a sinceridade: "Se eu fosse mudar de carreira, em que área você acha que eu me sairia bem?"

Uma informação importante

Meu colega pensou por um tempo e então se virou para mim e disse: "Brian, acho que você se daria muito bem dando treinamentos e seminários. Você lê e pesquisa muito e parece gostar de compartilhar suas ideias com outras pessoas, portanto, o melhor uso para o seu tempo seria justamente compartir seus pensamentos com o público."

Até então, eu raramente falara em público, e jamais ministrara um seminário. Não vou dizer que esse incidente tenha sido o ponto de virada para mim, mas, sem dúvida, foi o estímulo final de que eu precisava para tomar a decisão de me tornar um palestrante e coach profissional. O mais interessante é que esse parceiro de negócios, um conhecido, conseguiu enxergar claramente a situação.

Atualmente, discurso para mais de 250 mil pessoas por ano. Elas estão espalhadas pelos Estados Unidos, pelo Canadá, pela Europa, Ásia, Austrália e Nova Zelândia. Também já palestrei em todas as ilhas do Caribe e no México. Acho, portanto, que tomei a decisão certa.

Determine o que o/a motiva

Um terceiro método de autoanálise é utilizar o trabalho do doutor David McClelland, da Universidade de Harvard, para avaliar suas próprias áreas de maior potencial.

McClelland desenvolveu um método de entrevista para descobrir que tipo de empregos se encaixaria melhor a cada pessoa. Sua conclusão é de que os indivíduos se dividem em três categorias básicas. Geralmente, é possível verificar a adequação de alguém para determinado trabalho descobrindo por qual dessas três áreas ela tem mais afinidade.

Esse método de entrevista – que, inclusive, podemos aplicar a **nós mesmos** –, consiste em fazer perguntas detalhadas ao candidato a um novo emprego sobre suas experiências de pico ou momentos de orgulho pessoal registrados em seu passado.

As categorias foram determinadas por meio da análise do que mais motiva um ser humano. Quais são as atividades que um indivíduo mais gosta e nas quais ele tem alcançado mais sucesso em sua vida e em seu trabalho? Existem, basicamente, três perfis motivacionais, e todos nos definimos por meio de um deles.

O perfil empreendedor

O primeiro é o chamado perfil empreendedor. O maior senso de realização de um empreendedor se dá pela conquista de algo que representa quase exclusivamente uma atividade individual. Quem gosta de escalar montanhas, completar um curso de estudos ou uma corrida, ou superar qualquer obstáculo vencendo por meio de seus próprios esforços seria classificado como empreendedor.

Os empreendedores possuem pontos fortes específicos e demonstram melhor desempenho em determinados trabalhos, como, por exemplo, na área de vendas. Tendo em vista que a venda é uma atividade individual, as pessoas mais bem-sucedidas nesse campo de atuação são as que mais apreciam a ação e a realização individual.

O perfil líder

O segundo tipo de motivação relaciona-se ao poder. Quem aprecia a realização de atividades e tarefas por meio dos outros dispõe de forte orientação para o poder. Nesse contexto, o poder se refere à capacidade de influenciar e coordenar as atividades de outras pessoas ao longo de um período de tempo com a finalidade de completar uma tarefa complexa. Um treinador de equipe esportiva ou um gerente no trabalho que realmente gosta do que faz é mais motivado por esse tipo de poder ou influência.

O perfil de filiação

O terceiro tipo é denominado filiação e revela quem gosta de trabalhar harmoniosamente com outras pessoas, como parte de uma equipe. Esse indivíduo aprecia apoiar e ser apoiado por outros; gosta de cooperar com outras pessoas em prol de um objetivo comum e de ver o objetivo alcançado com sucesso.

Perguntas a fazer

Quando aplicar esse teste a si próprio, pergunte-se:

1. O que eu mais gosto de fazer?
2. O que fiz no passado que me proporcionou sentimentos mais elevados de autoestima e amor-próprio?
3. Ao longo de minha vida, quais foram minhas experiências pessoais de clímax?

Independentemente daquilo que mais tiver apreciado, as respostas para essas perguntas serão boas indicações de seus pontos fortes. Estes poderão estar completamente escondidos, mas, por meio dessa altiva autoindagação, e das respostas obtidas, logo lhe será possível descobri-los. Quando conseguir explicitar uma força potencial em si mesmo e passar a desenvolvê-la de modo que possa utilizá-la em sua vida, você começará a se sentir realmente fantástico em relação a si mesmo(a).

Faça uma diferença real

Seu trabalho mais importante é se esforçar naquilo em que tem a possibilidade de oferecer um maior diferencial positivo. Esta será a área na qual você receberá o maior **retorno pela energia investida**. Quando trabalhamos e ampliamos nossas capacidades em uma de nossas áreas de maior resistência, nos sentimos ótimos. Sentimo-nos como vencedores. Experimentamos sentimentos maravilhosos de autoconfiança e autoestima.

Aceite suas fraquezas

Em quase todas as áreas, e para a sua própria felicidade, também é importante que você desenvolva uma perspectiva adequada a respeito de suas inevitáveis fraquezas. Veja a seguir aqui alguns insights que possivelmente lhe serão úteis.

O primeiro insight é de que quase toda fraqueza pode ser encarada como um potencial sendo aplicado de maneira inadequada. Ao usar um de seus pontos fortes onde ele não é necessário nem útil, ele realmente tenderá a se mostrar como uma fraqueza, caso interfira em sua capacidade de obter o resultado desejado.

Vendas versus gestão

Tive certa vez um funcionário que era direto e extremamente agressivo. Ele começou em vendas e se tornou muito bem-sucedido em sua área, sendo então promovido para uma posição de gestão. Todavia, como gerente, sua agressividade o transformou no tipo de pessoa com quem ninguém queria lidar.

Eu havia esquecido que suas principais habilidades estavam orientadas para vendas, uma área de realização **individual**. Toda a sua agressividade, que se traduzia em enorme potencial comercial, se revelava uma fraqueza na posição de gestão, onde sua força não podia ser usada corretamente.

Portanto, muitas das fraquezas que você considera possuir são, provavelmente, apenas pontos fortes sendo usados nos lugares errados e para finalidades inadequadas.

Fraquezas circunstanciais

A fraqueza pode ser simplesmente **circunstancial**. Segundo um velho provérbio, "quem sai na chuva é para se molhar." Às vezes somos criticados pelo que fazemos, e acabamos concluindo que somos fracos nessas áreas. No entanto, talvez a crítica simplesmente faça parte da situação.

Eu falo sobre vendas, gestão e motivação para um grande número de pessoas. Ocasionalmente, elas vêm até mim ou me escrevem dizendo que não gostaram da minha palestra. Apesar de mais de 99% dos e-mails e cartas que recebo serem altamente favoráveis ao meu trabalho, inevitavelmente existem indivíduos que, por algum motivo, não estão felizes. Estes representam o inevitável "banho de água fria" que faz parte da minha profissão.

Você vai descobrir que sempre existirão as inevitáveis queixas e críticas em relação a tudo o que você faz. Elas, entretanto, não devem ser vistas como indicativos de sua fraqueza profissional, mas, como meras opiniões ou observações de outra(s) pessoa(s).

Talvez você seja hipersensível

Talvez você tenha uma fraqueza de personalidade causada por alguma experiência anterior. Alguém pode ter levado vantagem sobre você no passado e feito com que você se tornasse hipersensível a eventuais situações similares no futuro. É possível que você tenha sido criado sob constantes críticas destrutivas e, como resultado, tenha se tornado um indivíduo demasiadamente sensível. Nesse caso, a mais ínfima sugestão de que uma pessoa não aprova completamente o seu comportamento poderia lhe causar uma reação negativa. Isso, às vezes, é visto como fraqueza ou como falha de personalidade, enquanto, na realidade, representa apenas o resultado de seu próprio histórico de reforço negativo, e, inclusive, represente algo cuja superação lhe possa ser bastante útil.

Passível de treinamento

Sua fraqueza talvez seja passível de treinamento. Muitas vezes, o único impedimento para sua própria realização extraordinária é um pouco de aprendizado. Assim, investir nos cursos adequados, ouvir os programas de áudio corretos e ler os livros apropriados pode ser tudo o que alguém precisa fazer para se tornar excepcional em determinado campo de atuação.

Sua suposta fraqueza pode se mostrar **irrelevante**. Talvez alguém espere que você disponha de certas qualidades e habilidades que simplesmente não tenha, não esteja interessado em adquirir ou, inclusive, não seja capaz de desenvolver. Muitas vezes, a decepção dos outros pode fazer com que você se sinta de algum modo deficiente, quando, na realidade, certas competências e/ou habilidades simplesmente não importam para você.

Fraquezas são bons indicadores

Finalmente, aquilo o que lhe parece uma fraqueza pode na verdade ser um importante indicador do tipo de trabalho ou atividade com o qual você **não** deve se envolver. Talvez você não goste de tal área de atuação. Se você tenta realizar um trabalho ou uma tarefa e os resultados obtidos são, em geral, fracos, isso pode ser uma maneira de a natureza lhe dizer que este não é o campo certo para você.

Pontos fortes e fracos

A questão mais importante para se lembrar em relação a pontos fortes e fracos é que todo mundo possui ambos. Existem áreas em que você é forte e áreas em que você pode se tornar extraordinário em seu desempenho. Também existem áreas em que você é fraco e com as quais provavelmente não deveria perder mais tempo do que o necessário somente para se assegurar de que é bom o suficiente para seguir em frente.

Aproveite o tempo para se autoanalisar com cuidado. Ao se dispor a revelar informações pessoais – para si mesmo e/ou para os outros –, tanto na forma escrita quanto oral, você vai desenvolver um nível mais elevado de autoconsciência e auto-honestidade. À medida que for reconhecendo seus pontos fortes, você aceitará melhor quem de fato você é. Conforme elevar seu grau de autoaceitação e começar a respeitar seus pontos fortes exclusivos, seus níveis de autoestima e de autoconfiança também se elevarão.

Quando aprender a minimizar ou redimensionar a importância de seus pontos fracos – e, simultaneamente, a identificar e maximizar seus pontos fortes – você alcançará sucesso em tudo o que decidir fazer.

Exercícios de ação

1. Decida hoje que você vai se tornar muito bom no que faz; que se juntará aos 10% *top* em seu campo de atuação.
2. Identifique suas habilidades mais importantes, ou seja, aquelas imprescindíveis à realização de um excelente trabalho.
3. Determine seus pontos fortes e suas habilidades naturais, os trabalhos e as tarefas que você faz bem e que lhe parecem mais agradáveis.
4. Qual é a sua vantagem competitiva? O que você faz melhor que qualquer outra pessoa? O que deveria ser? O que poderia ser no futuro?
5. Que tipo de trabalho mais o/a motiva? Que atividades lhe proporcionam o maior sentimento de satisfação pessoal?
6. Em que áreas você alcança seu mais alto retorno sobre a energia investida? O que você faz que realmente representa um diferencial para você e para sua empresa?
7. Reserve algum tempo para completar um ou mais dos exercícios explicados neste capítulo para se certificar de que está, de fato, realizando o trabalho mais adequado para você.

1 Referência ao Teste de Perfil DISC, cuja sigla, em inglês, significa Dominance (dominância), Influence (influência), Steadiness (estabilidade) e Conscientiousness (conformidade). (N.T.)

6.

O triunfo sobre a adversidade

> O milagre, ou a força, que entusiasma alguns poucos indivíduos, pode ser encontrada no esforço, na pertinácia e na perseverança do ser humano, sob o estímulo de um espírito corajoso e determinado.
> —MARK TWAIN

A verdadeira autoconfiança não se dá pelo pensamento positivo, mas pelo **conhecimento** positivo. Portanto, nosso objetivo deve ser desenvolver o tipo de autoconfiança inabalável que nos transforme em uma força incontrolável da natureza. Devemos tomar todas as medidas possíveis para nos tornar suficientemente positivos a ponto de sermos capazes de realizar quaisquer objetivos a que nos propusermos. Uma das coisas mais importantes de que precisamos é ter fé absoluta em nossa capacidade de superar qualquer adversidade que o mundo nos possa impor.

Persistência é essencial

O pensador e autor Napoleon Hill escreveu certa vez que "A persistência está para o caráter do homem como o carbono está para o aço." Ele também disse que "antes que o sucesso aconteça na vida de qualquer homem, ele certamente vai encarar muitas derrotas temporárias e, talvez, até alguns fracassos. Quando a derrota se acerca de um homem, o mais fácil e lógico que se lhe parece fazer é desistir. E é exatamente isso o que a maioria deles faz."

Na realidade, a sua persistência representa a medida da sua crença em si mesmo e em sua capacidade de vencer. Se você realmente acreditar, sem sombra de dúvida, que, se perseverar por tempo e com força suficientes, vencerá ao final de sua empreitada, então nada vai impedi-lo. Quando você constrói dentro de si essa certeza absoluta, então praticamente tudo se lhe torna possível. Sua autoconfiança extrapola quaisquer limites previamente imaginados.

O hábito da realidade

Robert Ringer, em seu *best-seller Million dollar habits* [Hábitos que valem um milhão de dólares], afirma que o hábito mais importante entre todos, e o que leva a grandes conquistas, é o que ele

denomina “hábito da realidade”. Esse costume explica as atitudes de homens e mulheres que alcançaram o poder em quase todos os campos.

As pessoas felizes e bem-sucedidas são intensamente realistas. Elas não se permitem o luxo da autoilusão. Elas enfrentam o mundo como ele é, e não do jeito que gostariam que fosse; aceitam os fatos inalteráveis da vida como lhes são apresentados, e trabalham e planejam suas atividades considerando essas realidades.

Para aprendermos a triunfar sobre adversidades devemos aplicar o princípio da realidade, simplesmente aceitando que “os problemas são inevitáveis”. Problemas, contratempos e decepções fazem parte da vida. Nossa capacidade de lidar com essas dificuldades está tão relacionada com nossa autoconfiança quanto qualquer outro fator.

O teste de caráter

É fácil sentir-se bem consigo mesmo e ostentar altos níveis de autoconfiança quando tudo está indo bem, porém, o verdadeiro teste de um indivíduo ocorre justamente quando ele consegue manter a própria cabeça erguida e continuar suas realizações mesmo quando o mundo parece estar desmoronando ao seu redor; quando todos estão desanimados e, muitas vezes, até o culpando pelos acontecimentos. Esses são os momentos em que de fato mostramos do que somos feitos.

A Stanford University Business School realizou uma extensa pesquisa sobre as qualidades que levam um indivíduo a avançar rumo a posições executivas, e, finalmente, alcançar o cargo de diretor-executivo ou presidente de uma organização. A universidade utilizou uma variedade de questionários, pesquisas e testes, que retomavam o histórico dos profissionais desde sua entrada em uma grande empresa, visando definir meios de se prever quais indivíduos seriam mais propensos a alcançar o topo de uma grande empresa.

Depois de examinar dezenas de qualidades, os pesquisadores finalmente conseguiram isolar as duas características que se mostraram mais prenunciativas de sucesso executivo e capazes de assegurar que a organização continuaria a sobreviver e prosperar em um mundo dinâmico e competitivo.

Trabalhando bem em equipe

A primeira qualidade identificada foi a capacidade de trabalhar bem como membro de uma equipe, assim como a habilidade de montar grupos para garantir o alcance de objetivos comuns. Todas as habilidades interpessoais e todos os negócios que tornam uma pessoa valiosa para uma organização parecem ser demonstrados em um ambiente de equipe. Esta característica foi relativamente fácil de se observar e medir ao longo da carreira dos indivíduos avaliados.

Gerenciamento de crises

Apesar de absolutamente indispensável para o sucesso de longo prazo e alto nível, a segunda qualidade identificada pelos pesquisadores foi mais difícil de mensurar. Ela se referia à capacidade do indivíduo para agir adequadamente durante uma situação de crise.

Napoleão chamou a isso de “coragem das quatro horas da manhã,” ou seja, o tipo de coragem imediatamente disponível para uma pessoa que acorda naquele momento e, portanto, não tem tempo para se preparar mental e emocionalmente para enfrentar uma crise. Ele classificou essa forma de coragem como a mais rara, e, em sua conclusão, afirmou que pouquíssimas pessoas a possuem.

Os militares costumam utilizar o termo “estar sob fogo cruzado”. A pergunta que todos os soldados, marinheiros e aviadores se fazem é como eles e os outros vão atuar se estiverem sob ataque. Eles reconhecem que esse é o último teste do caráter e da boa formação de um indivíduo.

As organizações sabem que, muitas vezes, a sua própria sobrevivência depende de quão bem um indivíduo vai lidar com os inevitáveis e inesperados reveses do cotidiano. O estudo de Stanford concluiu que, embora essa capacidade fosse difícil de medir, uma vez que uma crise real não poderia ser antecipada ou criada para fins de teste, ela ainda se revelava crucial para a previsão do sucesso do indivíduo em níveis mais elevados na empresa.

Reveses

Isso também se aplica a você. Sua autoestima e autoconfiança estão intimamente ligadas ao modo como você se sente em relação a sua própria capacidade de agir de modo eficaz quando confrontado com problemas e dificuldades que o atingem como um verdadeiro soco no estômago. O que, portanto, revela o seu real valor é sua capacidade de se levantar do chão e continuar lutando.

Um dos meus poemas favoritos é The quitter [Aquele que desiste], por Robert W. Service. Um de seus versos diz assim:

Você está cansado do jogo, bem, isso é uma pena,
Você é jovem e você é forte e você é brilhante:
Você teve um tratamento injusto! Eu sei, mas não reclame,
Anime-se, faça o seu melhor e lute.
É sua persistência que fará você ganhar o dia,
Portanto, não seja mesquinho, parceiro;
Basta recorrer à sua determinação; é fácil desistir,
O mais difícil é manter sua cabeça erguida.[1]

A qualidade de sua personalidade é afetada pela maneira como você lida com as adversidades, e pelo modo como mantém sua cabeça erguida. As pessoas bem-sucedidas e autoconfiantes não são aquelas que não têm problemas, mas as que lidam com os seus obstáculos de modo mais eficaz que os indivíduos comuns.

B. C. Forbes, o fundador da revista Forbes, escreveu que “A história tem demonstrado que os vencedores mais notáveis geralmente enfrentam obstáculos dolorosos antes de triunfarem. Eles vencem porque se recusam a desanimar diante da derrota.” Assim, você também pode alcançar a vitória.

A teoria do desafio-resposta

Em 1950, o historiador Arnold Toynbee foi indicado ao Prêmio Nobel principalmente como resultado de seu trabalho estudando os ciclos de vida das civilizações. Ele estimava que na história humana houve 21 grandes civilizações, e que vinte entraram em colapso com o tempo, considerando a civilização americana como a vigésima primeira.

Seus escritos tinham como objetivo esclarecer e guiar os políticos e historiadores modernos, para que pudessem garantir a sobrevivência e o sucesso de suas nações, e, no caso dos Estados Unidos, a perpetuação da República Americana.

Toynbee postulou a Teoria de Desafio-Resposta na história. Ele disse que toda grande civilização começou como um pequeno grupo de indivíduos se deparando com um desafio externo. Na maioria dos casos, esse desafio era composto de forças inimigas empenhadas em sua destruição; mas, em alguns casos, ele era imposto pelo clima ou pela própria geografia.

Lidando com os desafios de maneira eficaz

Quando um pequeno grupo de indivíduos respondia de maneira positiva e construtiva ao ser confrontado com um desafio, ele o superava, e, assim, crescia. Ao se desenvolver, esse grupo ou tribo desencadeava outro desafio ainda maior, geralmente na forma de agressões de outros grupos ou tribos.

Mais uma vez, o conjunto de pessoas tinha de se reorganizar internamente para o desafio ainda maior; ao novamente responder de modo positivo e construtivo e vencer o novo desafio, o grupo continuava a crescer. Em cada fase de crescimento, o tamanho da tribo, nação ou Estado provocava desafios cada vez maiores.

Em cada etapa, conforme determinada civilização continuava a responder com eficácia aos desafios, ela mantinha seu crescimento. O ponto de inflexão ocorria quando a civilização já não mais apresentava a vontade ou a capacidade para enfrentar o desafio proposto, e, como resultado, começava a declinar e acabava por ser varrida pelos acontecimentos da História.

No final das contas, todas as civilizações definham

Às vezes, vários séculos se passam antes que civilização desapareça – como no caso da grande potência romana, que durou várias centenas de anos antes de desaparecer do Mediterrâneo. Quando o povo romano se tornou viciado em "pão e circo" e nas várias formas de bem-estar e benesses do governo, ele perdeu a sua força de vontade de resistir aos desafios externos representados pelas tribos bárbaras do norte.

Outras civilizações se dissolvem rapidamente. Em menos de cinco anos, Cortez simplesmente destruiu os alicerces da civilização asteca que, antes de sua chegada em Vera Cruz, resistira por centenas de anos. O centenário Império Austro-húngaro, enfraquecido em seu interior, se desfez no curto período de quatro anos que durou a Primeira Guerra Mundial, e nunca se recuperou.

Independentemente do tempo que tenha levado cada declínio, o motivo principal sempre foi a perda da vontade por parte dessas nações de se impor às dificuldades ou ameaças externas, ou a incapacidade de fazê-lo. Toynbee concluiu que, com pouquíssimas exceções, antes de serem conquistadas por elementos externos as civilizações declinam de dentro para fora.

A história de sua vida

A razão para que a teoria de Toynbee nos seja tão relevante é que ela explica muito da nossa própria vida. Não importa quão bem nossos pais tenham nos protegido enquanto crescemos, pois, mais cedo ou mais tarde, enfrentaremos desafios e dificuldades nos relacionamentos, no trabalho e em todas as outras atividades. Cada vez que deparamos com um desafio externo temos a chance de escolher responder a ele de maneira positiva e construtiva ou de deixar que ele nos subjugue.

Se, deliberadamente, escolhemos responder de maneira positiva e construtiva, mantendo nossa mente calma e tranquila, e lidamos de modo eficaz com o problema inevitável, então aprendemos, crescemos e nos tornamos mais fortes. Nossa autoconfiança se eleva; nossa crença em nossa capacidade de alcançar nossas metas aumenta; nossa autoestima se amplia; desenvolvemos uma autoimagem melhor e nos tornamos mais seguros, autoconfiantes e otimistas.

A ascensão e a queda de um negócio

Toda empresa, grande ou pequena, passa pelo mesmo ciclo de desafio e resposta. Se uma firma de pequeno porte é capaz de enfrentar os contratempos inevitáveis e reveses que experimenta, ela continua a crescer, e, fazendo assim, ela aciona desafios, reveses e contratempos ainda maiores. Peter Drucker disse certa vez: "Uma companhia permanece viva desde que continue a lucrar o suficiente para pagar por seus erros."

Segundo um consultor de negócios, a cada três meses as pequenas empresas passam por crises que vão levá-las ao colapso se não souberem responder corretamente à situação. O fato é que, em muitos aspectos, você e eu somos semelhantes a pequenas empresas. Felizmente, nossa incapacidade de responder não nos levará a algo tão drástico como um colapso nos negócios. No entanto, se por qualquer motivo não subjugarmos nossos desafios, mas deixarmos que eles nos subjuguem, nossa autoestima e autoconfiança vão diminuir, assim como se reduzirá drasticamente nossa capacidade para lidar com dificuldades posteriores.

Suas respostas determinam o seu futuro

Quase tudo o que acontece com você é determinado por suas respostas aos altos e baixos de sua vida diária. Suas respostas são o resultado de tudo o que você aprendeu e experimentou ao longo do tempo. Thomas Huxley afirmou que "a experiência não é o que acontece com um homem, mas o que ele faz com aquilo o que lhe acontece."

Sua vida, e tudo o que lhe diz respeito, é demonstrada por meio de suas reações. Não se trata do que acontece a você, mas da maneira como você responde a esses acontecimentos. Por isso, o estudo de Stanford foi bastante claro sobre essa qualidade, quando declarou que "a comprovação da capacidade de agir durante uma crise representa o pré-requisito absoluto para a promoção de um indivíduo a um cargo superior."

De certo modo, estamos nesse momento falando de caráter. Um dos seus objetivos na vida deve ser desenvolver seu caráter para se tornar um ser melhor, mais refinado, mais forte e mais humanizado. O desenvolvimento do caráter – algo essencial para a sua felicidade e bem-estar de

longo prazo –, requer que você passe pelo cadinho do revés e da derrota temporária e saia vitorioso.

Os problemas e as dificuldades surgem espontaneamente

Você provavelmente faz todos os esforços no sentido de organizar a sua vida para minimizar surpresas geralmente desagradáveis que possam ocorrer. Você usa toda a sua inteligência, educação e experiência para colocar os seus assuntos em ordem e, com isso, sempre evitar adversidades, em qualquer lugar e/ou situação.

Você provavelmente se planeja e se prepara cuidadosamente com antecedência para garantir que tudo corra bem em casa e no trabalho; cuida de sua saúde e do bem-estar dos membros de sua família; pensa sobre o que pode fazer para assegurar maior probabilidade de sucesso em seu negócio ou carreira; você tranca portas, dirige com cuidado e não se expõe a eventos potencialmente perigosos.

Quase todo mundo faz isso, exceto os imprudentes e irresponsáveis. No entanto, apesar de fazer todos os esforços para evitar problemas, você os experimenta. A adversidade vem até você "espontaneamente". Você tende a ser "surpreendido" por infortúnios. Eles simplesmente recaem sobre você, apesar de seus melhores esforços para evitá-los.

A adversidade e o desenvolvimento do caráter

No entanto, na ausência de adversidades torna-se impossível desenvolver um caráter mais forte. O indivíduo não consegue se transformar em uma pessoa melhor; ele é incapaz de desenvolver resistência, perseverança e firmeza de personalidade; ele simplesmente não consegue gozar de altos níveis de autoconfiança nem da sensação de que é capaz de alcançar e dominar o que quer que venha a enfrentar. O fato é que, sem as adversidades, que tão conscientemente evitamos, não nos fortalecemos.

Quando estamos presos nessa armadilha, temos apenas uma opção – nos equipararmos, com antecedência, à ocasião. Ann Landers resumiu muito bem essa ideia com as seguintes palavras: "Se me pedissem para compartilhar o conselho que considero o mais útil para toda a humanidade, este seria: espere pelos problemas sabendo que eles são uma parte inevitável da vida, e quando eles surgirem, mantenha sua cabeça erguida, olhe-os nos olhos e diga: 'Eu sou maior que você, você não pode me derrotar.'"

Sua capacidade de resposta é a chave

Frederick Robertson disse certa vez: "Não é a situação que faz o homem, mas o homem que faz a situação." Não é o que nos acontece, mas nossa reação ao que nos acontece que determina toda a nossa vida. As respostas que escolhemos oferecer contêm todos os fatores determinantes de nossa grandeza ou corruptibilidade. Os homens e as mulheres notáveis são aqueles que simplesmente respondem bem aos reveses, e o resto é história.

O doutor Abraham Zaleznik, da Universidade de Harvard, é uma das poucas pessoas que já fez uma extensa pesquisa a respeito da **decepção**. Ao estudar a maneira como diferentes pessoas respondem à decepção, ele descobriu que se poderia prever a magnitude ou a insignificância do

sucesso de uma pessoa, observando apenas o modo como ela reagiria às frustrações e aos contratempos ao tentar alcançar seus objetivos.

O doutor Zaleznik descobriu que a grande maioria das pessoas não se prepara mentalmente para a chegada dos inevitáveis desapontamentos inerentes à vida, e, quando eles se apresentam, elas tendem a ser tomadas de surpresa e a sentir-se emocionalmente sobrecarregadas. Elas, então, generalizam essas decepções e se permitem imaginar que, pelo fato de não terem obtido sucesso, elas não são muito boas no que fazem.

Elas tendem a interpretar essas decepções como um indicativo de sua falta de capacidade e/ou competência. Como resultado, ficam facilmente desapontadas consigo mesmas e perdem a coragem e a confiança de que necessitam para avançar. Muitas vezes elas se tornam deprimidas e, na maioria dos casos, gradualmente desistem. Elas param de estabelecer metas e de trabalhar em seu próprio desenvolvimento, tornando-se mais preocupadas em proteger-se e a evitar eventuais perdas em vez de se arriscar em busca de potenciais ganhos.

Respondendo bem às decepções

Os indivíduos que alcançaram as mais altas pontuações no estudo de Zaleznik responderam à decepção de maneira muito diferente dos que obtiveram fraco desempenho. Os primeiros se preparam mentalmente, e com antecedência, para enfrentar futuras decepções, para que, quando elas ocorressem, eles já dispusessem de algumas ideias de como reagiriam e dos possíveis caminhos que poderiam tomar a partir dali.

Eles consideraram os retrocessos como ocorrências específicas dentro de determinadas situações, não como indicativos de falta generalizada de capacidade ou falha de caráter. Mais que tudo, os indivíduos top desenvolveram várias ferramentas mentais que eram imediatamente colocadas em uso diante de situações adversas.

Antecipação da crise

Historiadores consideram Napoleão Bonaparte como, possivelmente, o general mais brilhante dos campos de batalha, em toda a história humana. Em sua carreira militar, que durou 25 anos e envolveu centenas de batalhas, grandes e pequenas, ele perdeu apenas três delas. Costuma-se dizer que sua mera presença ao lado de suas tropas equivalia a um adicional de 40 mil soldados para o exército francês, somente pelo encorajamento moral que ele lhes proporcionava.

Napoleão era famoso por investir tempo no estudo minucioso do campo de batalha e na análise de todas as potenciais situações e resultados de um iminente combate. Ele se preparava cuidadosamente sem falsas ilusões e mantinha uma atitude fria diante dos piores cenários e reveses possíveis.

Durante o andamento da batalha, quando a confusão passava a reinar por toda parte, um fluxo constante de mensageiros e agentes se dirigia até ele com notícias e mensagens, e solicitava instruções sobre o que deveriam fazer em seguida. Suas respostas eram sempre claras, concisas e imediatas. Independentemente do que acontecesse, ele dispunha de uma ordem e de uma resposta na ponta da língua. A razão para isso, e algo que ajudou a torná-lo o mestre de toda a Europa, era o fato de ele pensar em tudo com antecedência.

Antecipe o pensamento e o planejamento

Esse livro foi produzido com a intenção de ser prático e útil para você. Nesse sentido, compartilharei nas próximas páginas algumas das melhores ferramentas psicológicas utilizadas pelos indivíduos mais eficientes de nossa sociedade para lidar com adversidades.

Sugiro que você as estude, as mantenha em sua mente e as reveja regularmente até que elas se tornem parte automática do seu processo de pensamento. Quando isso ocorrer, prometo que você dará um passo gigantesco em direção a se tornar imbatível e desfrutar dos altos níveis de autoconfiança que lhe são plenamente possíveis.

O conceito de fracasso

Nessa primeira técnica mental você deve reavaliar toda a sua atitude em relação ao conceito de fracasso. Você sabe que o "medo do fracasso" é o maior obstáculo que se impõe ao sucesso e à felicidade na vida adulta. Você também sabe que essa é uma resposta condicionada que se originou em sua infância como resultado de críticas destrutivas e de outros erros cometidos por seus pais durante a sua criação. Felizmente, trata-se de um medo aprendido e, justamente por isso, pode ser desaprendido, liberando você dos temores que o detêm e dando-lhe a autoconfiança que o impulsionará para a frente.

O ponto de partida para eliminar esse medo é você aceitar e perceber que nenhum sucesso é possível sem fracasso. Aliás, todo sucesso é precedido por um fracasso, geralmente um grande fracasso, que se repete durante um longo período.

Abraham Lincoln foi considerado um dos grandes fracassos da política norte-americana – foi um homem que perdeu seu empreendimento e sua namorada, e foi derrotado diversas vezes nas eleições. No entanto, ao aprender com cada derrota, ele ganhou a eleição final e se tornou um dos presidentes mais importantes e respeitados dos Estados Unidos (EUA).

Como escreveu Stanley Judd: "Não tenha medo de falhar. Não desperdice energia tentando encobrir o fracasso. Aprenda com seus erros e encare o próximo desafio. Falhar não é um problema. Se você não estiver fracassando, não estará crescendo."

Duplique sua taxa de fracasso

Você só aprende a ter sucesso fracassando, e, como foi dito anteriormente, nenhum sucesso é possível sem o fracasso. Certa vez, um jovem jornalista perguntou a Thomas J. Watson, fundador da IBM, de que modo ele poderia se tornar bem-sucedido mais rapidamente. Watson respondeu-lhe com essas maravilhosas palavras: "Você quer ser bem-sucedido? Então, dobre a sua taxa de fracassos. O sucesso está do outro lado do fracasso."

Todos os homens e todas as mulheres responsáveis por grandes conquistas já foram, um dia, tremendos fracassos. Os maiores sucessos de nossa geração e de nossos livros de história são as narrativas de homens e mulheres que falharam tantas vezes que finalmente aprenderam como alcançar o sucesso.

Há alguns anos, David Susskind entrevistou em seu show quatro empreendedores que se tornaram milionários antes dos 35 anos de idade. Durante um dos intervalos comerciais, eles foram solicitados a calcular o número total de negócios diferentes que haviam iniciado ou tentado antes de encontrarem a atividade com a qual cada um fez fortuna. Descobriu-se que, em média,

cada um dos quatro homens começara 17 empresas, das quais 16 fracassaram. Portanto, apenas em sua 17ª tentativa eles se tornaram ricos.

Agora, a pergunta óbvia: Será que esses jovens realmente fracassaram em cada um de seus negócios anteriores? A resposta é clara: eles não falharam; eles estavam somente aprendendo a alcançar o sucesso. Seus empreendimentos anteriores foram as bases de testes nas quais eles aprenderam as lições necessárias para alcançar a independência financeira mais tarde.

O maior inventor

Thomas Edison foi o inventor de maior sucesso do século XX, ou, talvez, de qualquer outro século. Ele desenvolveu não apenas a lâmpada elétrica, mas a própria companhia de energia elétrica que tornaria possível a venda e a disponibilização da corrente elétrica e a comercialização de lâmpadas elétricas para cada cidade, vila e aldeia no país. Na verdade, ele patenteou mais de mil dispositivos no Escritório de Patentes dos Estados Unidos, e quase todos foram produzidos comercialmente enquanto ele ainda era vivo. Nosso modo de vida, assim como o de quase todos no mundo, foi profundamente afetado por seus sucessos no campo das invenções.

No entanto, Thomas Edison também foi um tremendo fracasso como inventor. De fato, ele falhou mais vezes que qualquer outro inventor de sua época. Por exemplo, na tentativa de encontrar o filamento adequado para a primeira lâmpada elétrica, ele fracassou milhares e milhares de vezes. Ele também se equivocou milhares de vezes enquanto tentava encontrar a planta adequada da qual extrair borracha natural. Em seus laboratórios, que hoje compõem a General Electric, ele reuniu algumas das mentes científicas mais brilhantes de sua época, de modo que, juntos, pudessem aumentar dramaticamente o número e a frequência de seus fracassos.

O sucesso é um jogo de números

Edison sabia que o sucesso era – e ainda é – um jogo de números baseado não apenas em um esforço inteligente, mas também na Lei das Probabilidades. Se tentarmos muitas coisas diferentes e de maneiras suficientemente diversas, e aprendermos com cada teste ou fracasso, então, inevitavelmente, seremos bem-sucedidos. O medo do fracasso, em contrapartida, faz com que as pessoas experimentem cada vez menos, diminuindo assim sua probabilidade de conquistar algo importante.

No mesmo ano em que Babe Ruth[2] realizou mais *home runs*[3] que qualquer outro batedor nos Estados Unidos, ele também errou mais que qualquer outro jogador. Quando a bola era lançada, ele girava com toda a sua força e, ao fazê-lo, muitas vezes acabava se desequilibrando e caindo no chão. No entanto, ele também estabeleceu um recorde no beisebol norte-americano que não foi quebrado por décadas, e se tornou uma lenda de quem ainda falamos nos dias de hoje.

Henry Ford, que, embora estivesse falido aos 40 anos, se tornaria posteriormente um dos homens mais ricos do mundo, afirmou: “O fracasso é apenas uma oportunidade para se recomeçar com mais inteligência.” Já a doutora Joyce Brothers escreveu: “A pessoa interessada no sucesso deve aprender a enxergar o fracasso como parte saudável e inevitável do processo de chegada ao topo.”

Aprenda com cada fracasso

Você não deve temer ou evitar tanto o fracasso a ponto de evitar também o sucesso. Em vez disso, deve avançar e assumir riscos inteligentes, avaliando-os com antecedência e aprendendo tudo o que puder ao longo do processo. O escritor norte-americano Zig Ziglar disse certa vez que é possível prever quão alto um edifício será observando-se a profundidade da escavação de sua fundação. Do mesmo modo, o ápice de sua vida será sempre determinado pela profundidade de seu próprio alicerce. Este é representado quase sempre pela qualidade e pela quantidade de fracassos vivenciados e por aquilo que você se tornou como resultado deles.

Napoleon Hill escreveu: "Quando a derrota chegar, aceite-a como um sinal de que seus planos não são suficientemente sólidos: reconstrua-os e zarpe mais uma vez em direção ao seu cobiçado objetivo."

Já o escritor e orador Dale Carnegie afirmou: "O homem de sucesso se beneficia de seus próprios erros e tenta outra vez de maneira diferente."

O ponto de partida para o triunfo sobre a adversidade é superar o medo do fracasso ao ponto de se dispor a avançar com ousadia rumo aos próprios sonhos. Sejam quais forem suas emoções, medo ou desejo, o fato é que elas controlam suas decisões e tudo o que você faz em sua vida.

Quando você escreve metas claras, faz planos detalhados para a sua realização e, em seguida, pensa sobre seus objetivos de modo contínuo, você acumula dentro de si uma "incandescência" poderosa o suficiente para ajudá-lo a superar qualquer medo do fracasso que eventualmente possa tentar detê-lo.

Quanto mais você pensar, falar e escrever sobre seus objetivos, mais determinado você se sentirá para torná-los realidade, e, provavelmente, mais você se esforçará para superar os medos capazes de impedi-lo.

Plano para o futuro

A segunda técnica mental que você pode utilizar para lidar com adversidades é denominada "antecipação de crise", e se refere à sua capacidade de pensar. Sua mente é sua ferramenta mais poderosa para compreender a realidade. Tudo o que você sente e todas as suas reações são inicialmente determinadas pelo modo como você pensa a respeito de qualquer assunto. Quando você altera a qualidade do seu pensamento, você muda a qualidade de sua vida. Isso se inicia pela aplicação de sua capacidade de pensar sobre sua situação presente.

A antecipação de crise é um exercício que requer alguma observação futura, ao longo de um período de 6 a 12 meses, e a criação de uma lista de tudo o que poderia dar errado em áreas que são importantes para você. Trata-se de algo semelhante ao que Napoleão fazia antes de suas batalhas.

Se você tem uma empresa, faça uma lista de todos os problemas que possam surgir e ameaçar a sobrevivência do seu negócio. Se estiver na área comercial, faça uma lista de tudo o que poderia diminuir drasticamente o seu volume de vendas. Com relação a sua família, ou até mesmo considerando um período de férias em família, faça uma relação de todos os eventos inesperados que poderiam ocorrer e atrapalhar seus planos e metas.

Distribua o risco

O proprietário de uma empresa em que trabalhei descobriu que mais de 60% de todas as suas vendas eram realizadas por apenas dois de seus 11 profissionais do setor comercial. Desse modo, se uma dessas pessoas deixasse a companhia, ou pior, fosse trabalhar para um de seus concorrentes, seu volume de vendas cairia drasticamente, e sua capacidade de sobreviver poderia ser realmente ameaçada.

Ciente do problema, o proprietário imediatamente começou um programa de treinamento intensivo de vendas para todo o seu pessoal. Ao mesmo tempo, ele iniciou um processo de recrutamento em busca de melhores profissionais de vendas enquanto fazia arranjos a fim de incentivar seu pessoal mais fraco a procurar outro tipo de trabalho. Dentro de seis meses, ninguém no setor era responsável por mais de 15% das vendas. E quando um dos seus antigos vendedores top decidiu sair, o negócio foi capaz de absorver a queda temporária na produtividade e continuar a crescer.

O que poderia dar errado?

Quais são as prováveis crises que podem ocorrer na sua vida? E se as taxas de juros dobrassem? E se a rentabilidade da sua empresa caísse 50%? E se os seus produtos mais vendidos simplesmente parassem de vender ou seus melhores clientes deixassem de comprar? Em que áreas você está excessivamente dependente de alguém ou de alguma coisa para o seu sucesso contínuo? E que medidas você pode tomar, a partir de hoje, para se proteger em uma crise, caso ela ocorra? Você vai se surpreender com a autoconfiança que terá quando já tiver pensado a respeito das áreas críticas de sua vida e feito os planos necessários para o caso de algo dar errado.

Otto Von Bismarck, o "Chanceler de Ferro" da Alemanha, foi considerado um dos melhores estadistas do século. Ele era famoso por sempre ter um Plano B para cada situação. Independentemente do que acontecesse, e de quanto tivesse trabalhado para alcançar um resultado específico, se não obtivesse sucesso, ele sempre tinha em sua gaveta um plano B totalmente desenvolvido e pronto para ser utilizado. Esse hábito de se preparar para um desfecho imprevisto o levou a se tornar um dos estadistas mais poderosos da Europa.

Volte-se intensamente para a busca de soluções

Em vez de se concentrar no que aconteceu de errado e nos eventuais culpados, pense sobre a solução, ou seja, no que pode ser feito para resolver o problema. Não perca um minuto sequer ficando chateado ou irritado com algo que aconteceu e que não pode ser mudado.

Escolha conscientemente o futuro em vez do passado. Torne-se intensamente orientado para a solução, não para o problema propriamente dito. Pense imediatamente sobre o que pode ser feito para resolver a dificuldade. Procure sempre pela valiosa lição que poderá aprender com essa situação. Pense em como minimizar os danos e maximizar todas as oportunidades que possam surgir a partir desse revés. Como disse certa vez o filósofo Friedrich Nietzsche: "O que não me mata me fortalece."

O único antídoto real para a preocupação e a negatividade é a ação positiva, construtiva e decidida rumo aos seus objetivos. Assim que você agir, sua autoestima e autoconfiança começarão a se elevar novamente. Você começará a se sentir mais no controle de suas emoções

e de sua vida; deixará de oferecer desculpas e começará a fazer progresso; passará a pensar sobre como transformar a situação adversa a seu favor.

Nunca considere a possibilidade de fracasso

Em última análise, o indivíduo triunfa sobre suas adversidades por possuir valores, metas e planos claros e controle total sobre sua mente e seu pensamento. Ele ganha por pensar na vitória o tempo todo e por recusar-se a considerar a possibilidade de perder. Ele vence por decidir persistir, independentemente de suas chances ou do que aconteça de errado, até conseguir. Ele reconhece a persistência como uma forma de coragem. Afinal, a coragem de prosseguir mesmo em face de adversidades e decepções é a única qualidade que garante que, no final, você será bem-sucedido.

Calvin Coolidge, o trigésimo presidente dos Estados Unidos, resumiu bem essa ideia ao escrever, "Nada no mundo pode tomar o lugar da persistência. O talento é incapaz de fazê-lo; nada é mais comum que encontrar homens malsucedidos com enorme talento. Os gênios não conseguem; a existência de gênios não recompensados é quase proverbial. A educação também não é capaz; o mundo está cheio de párias bem-educados. A persistência e a determinação são onipotentes."

Coragem e persistência

A persistência é a autodisciplina em ação. Cada vez que você exerce a autodisciplina para persistir em face de adversidades e decepções, sua autoestima se eleva. Quando pratica a persistência, você aumenta sua resistência a tomar o caminho mais fácil. Você cria a fricção para ir contra suas tendências naturais. Você gera o calor que cristaliza o seu caráter em um nível superior.

E com esse nível elevado de persistência, autodisciplina e caráter, sua autoestima, seu autorrespeito e seu amor-próprio também aumentam.

Sua crença em si mesmo serve como uma profunda base de confiança sobre a qual você constrói uma vida grandiosa. Você se torna mais positivo, mais otimista e mais imbatível em tudo o que faz. E você age desse modo porque, como disse Churchill, você: "Nunca desiste, nunca, nunca desiste."

Exercícios de ação

1. Identifique uma importante adversidade pela qual você tenha passado e da qual tenha se recuperado. O que você aprendeu com ela que o ajudou a se tornar uma pessoa melhor?
2. Determine a pior coisa que poderia acontecer no seu negócio ou em sua carreira. O que você poderia fazer agora para minimizar os efeitos negativos caso isso ocorra?
3. Quais são as três piores coisas que poderiam acontecer em sua vida pessoal e familiar, e o que você poderia fazer para se preparar para enfrentá-las?
4. Quais foram seus três maiores erros, e o que você aprendeu com cada um?
5. Qual seria a resposta mais eficaz que você poderia oferecer ao seu maior problema atual?
6. Em que áreas você deveria estar preparado para assumir riscos e seguir em frente, em vez de apenas adotar o caminho mais seguro?

7. Que atitude você vai tomar imediatamente para enfrentar seus medos e avançar rumo à realização de um dos seus objetivos mais importantes?

1 Texto original: "*You're sick of the game, well that's a shame, / You're young and you're strong and you're bright: / You've had a raw deal! I know, but don't squeal, / Buck up, do your damnedest and fight. / It's the plugging away that will win you the day, / So don't be a piker, old pard; / Just draw on your grit, it's easy to quit, / It's the keeping your chin up that's hard* ." (N.T.)

2 George Herman Ruth Jr., mais conhecido como Babe Ruth e Bambino, foi um grande (e há quem diga o melhor) jogador de beisebol de todos os tempos, por ser um dos poucos a saber arremessar e rebater bem. (N.T.)

3 Expressão do beisebol que significa a rebatida que possibilita ao rebatedor marcar um *run* (ponto equivalente ao gol), completando assim o circuito ininterrupto de quatro bases. (N.T.)

7.

A autoconfiança em ação

Acima de tudo, tenha um único objetivo; tenha um propósito legítimo e útil, e dedique-se a ele sem reservas.
—JAMES ALLEN

Um dos exercícios mais valiosos para se alcançar qualquer objetivo definido para si mesmo é perguntar-se: "Qual é a minha limitação?" Qual é o fator que determina a velocidade com a qual posso atingir meu objetivo, e, inclusive, se de fato sou capaz de alcançá-lo?

A capacidade do ser humano de identificar suas próprias limitações representa uma das melhores demonstrações de sua inteligência. Já sua aptidão para eliminar esses limites constitui uma das melhores demonstrações de sua competência global para alcançar o que quiser.

Autoconfiança é essencial

Ao estudar tudo o que já foi escrito ou dito sobre sucesso pessoal, a conclusão a que cheguei foi de que o nosso nível de autoconfiança é provavelmente o fator essencial a todas as nossas realizações. Quando dispomos de autoconfiança suficiente, nos arriscamos a tentar praticamente qualquer coisa. Tendo em vista que o sucesso é, em grande parte, uma questão de médias, ou de probabilidades, quanto mais atividades distintas tentamos, maiores se tornam nossas chances de conquistas.

Por muitos anos, a Amoco Petroleum se mostrou famosa entre as companhias de petróleo por ter desenvolvido e mantido, de maneira consistente, níveis de reservas de petróleo e gás mais elevados que qualquer outra grande petrolífera. Quando o presidente da Amoco foi indagado sobre o grande sucesso de sua empresa nessa área, ele respondeu: "Nós perfuramos mais buracos."

Eles não pretendiam ser melhores ou mais inteligentes que seus concorrentes. Eles apenas focaram na perfuração de mais poços e, pela Lei das Probabilidades, acabaram perfurando poços melhores e se tornando uma das petrolíferas mais rentáveis do mundo.

Tente mais coisas

Isso também se aplica a você. Quando você define mais metas, experimenta mais coisas, se envolve em mais atividades e explora mais oportunidades suas chances de sucesso aumentam drasticamente. A única verdadeira limitação que você pode enfrentar é o seu nível de autoconfiança. Portanto, quando atingir o ponto em que conseguir acreditar totalmente em si mesmo, as barreiras que existem em seu mundo externo não vão mais detê-lo.

Os principais obstáculos para o sucesso sempre residem dentro da mente do indivíduo. Eles não estão contidos em circunstâncias ou situações externas, tampouco em outras pessoas. Assim, no momento em que você vencer sua batalha interna, a disputa exterior simplesmente desaparecerá.

Na verdade, o desenvolvimento da autoconfiança representou um verdadeiro ponto de virada em minha própria vida, o que justifica o forte sentimento que guardo em relação a esse assunto. Todo esse processo de aprimoramento me permitiu ir dos trapos à riqueza, das limitações e preocupações com dinheiro ao renome nacional e, inclusive, internacional. Graças a ele, fui capaz de abandonar o pequeno apartamento de um quarto, alugado e cheio de dívidas, e me mudar para uma bela casa situada próxima a um campo de golfe e adquirir uma Mercedes nova.

Um início desfavorável

Gostaria de ressaltar que o talento e a ambição têm sido muito úteis para mim ao longo de toda a minha vida. Todavia, sem o desenvolvimento da autoconfiança, minhas habilidades inatas teriam continuado adormecidas e sem uso, como, aliás, foi o caso durante muitos anos. De fato, antes de alcançar um nível de autoconfiança suficientemente elevado para me comprometer de modo integral com meus objetivos eu costumava vagar pela vida sem qualquer direção.

Contudo, devo dizer que já iniciei o processo com algumas vantagens iniciais. Tenho três irmãos mais novos, e, enquanto crescíamos, parecia que nunca tínhamos dinheiro suficiente. Meu pai era um homem bom, mas nem sempre ele esteve empregado. Lembro-me de que, durante minha infância, nunca conseguíamos comprar nada. Minha mãe costumava nos vestir comprando roupas usadas das Missões de Resgate de São Vicente de Paulo e da Boa Vontade.[1] Usávamos calças e camisas que haviam sido doadas por outras famílias e, às vezes, as crianças na escola reconheciam suas antigas roupas. O Natal e os aniversários não eram ocasiões de grande celebração, uma vez que tínhamos pouco para dar e compartilhar.

Problemas precoces de comportamento

Eu ainda era bem jovem quando me tornei um problema por causa do meu comportamento. Hoje percebo que estava apenas me rebelando contra minha educação, mas, na época, eu representava uma verdadeira dor de cabeça para todos ao meu redor. Eu era constantemente expulso das aulas por mau comportamento. De fato, durante o ginásio e o colegial, fui suspenso ou expulso de quatro escolas. Eu tinha a péssima reputação de ser o garoto de pior comportamento na instituição, com mais retenções, deméritos e reprovações que qualquer outro aluno do colegial. Soube, mais tarde, que meus professores tinham votado em mim como "o mais provável para acabar em uma prisão."

Comecei a trabalhar ainda jovem. No início, tive um emprego de meio período, mas depois consegui outros de tempo integral para garantir meu próprio dinheiro, comprar minhas próprias roupas e, por fim, adquirir meu próprio carro. Durante o meu último ano no colégio, costumava trabalhar como lavador de pratos em um pequeno hotel durante oito horas por dia, e, embora não tenha abandonado a escola, acabei sendo reprovado.

Fracasso desde o início

Eu continuei frequentando as aulas normalmente até o fim do ano, mas fui reprovado em seis das minhas últimas sete matérias. Durante a cerimônia de formatura, me permitiram subir ao palco com uma beca, na frente da plateia, e receber um certificado do diretor. De fato, a pessoa à minha frente recebeu um diploma, assim como a que estava atrás de mim. Eu recebi um "certificado de saída", ou seja, um documento em que a escola educadamente me dizia: "Adeus e, por favor, não volte nunca mais."

Trabalho braçal

Enquanto muitos dos meus amigos que se formaram no ensino médio entraram para a universidade a fim de completar seus estudos, eu comecei a exercer funções braçais. Ao longo dos anos seguintes, trabalhei como lavador de pratos e ajudante de cozinha; em serrarias e fábricas; em equipes de construção e como operário. Em um de meus empregos eu cheguei a cavar poços. Trabalhei em um lava rápido e na cozinha de um navio; em postos de gasolina e como ajudante de mecânico. Quando respondia aos anúncios de emprego no jornal, nunca recebia resposta de ninguém. Meus formulários de candidatura serviam apenas para encher os lixos das empresas. Aos 23 anos eu era um trabalhador agrícola itinerante; dormia no feno do celeiro de alguma fazenda e me levantava com o céu ainda totalmente escuro para tomar café com a família do fazendeiro antes de iniciar mais um dia de trabalho.

Vendendo de porta em porta

Por volta dos meus 25 anos de idade, eu ainda estava à deriva, e, para comer, comecei a vender material de escritório de porta em porta. Não me saí nada bem nessa empreitada. Passei então a vender outras coisas. Lembro-me de dar telefonemas por um mês inteiro sem conseguir fazer uma única venda. Eu dependia de empréstimos e da caridade da família e dos amigos, e não tinha praticamente nenhuma posse. Possuía pouquíssimas roupas, não tinha dinheiro nem diploma de ensino médio; não dispunha de habilidades para o mercado ou de qualquer experiência de valor real para ninguém. O fato é que eu não estava chegando a lugar algum.

Enquanto isso, ao meu redor, eu via pessoas da minha idade, e ainda mais jovens, indo bem. Elas vestiam roupas bonitas, dirigiam carros confortáveis e trabalhavam em empregos bem-remunerados. Elas se moviam para a frente e para cima em suas carreiras, tinham escritórios, e algumas delas até comandavam equipes de trabalho. Vários desses indivíduos se casaram e adquiriram suas próprias casas, constituíram família, compraram automóveis, móveis e pareciam viver muito bem.

A grande questão

Desde os meus 15 anos eu já me perguntava por que algumas pessoas eram mais bem-sucedidas que outras. Embora eu não estivesse progredindo muito externamente, continuei a ler e a procurar as respostas para essa pergunta, e então comecei a experimentar algumas das coisas que descobri.

Meu primeiro momento crítico ocorreu quando percebi que meus problemas na escola e de convivência com outras pessoas eram resultado direto da minha própria personalidade. Percebi que, se eu quisesse que as coisas mudassem, eu teria de mudar. Comecei a entender que a minha infelicidade, raiva e frustração em relação às experiências de infância fizeram-me desenvolver uma personalidade negativa que repelia muitas pessoas.

Aceitei, então, que qualquer mudança que tivesse de ocorrer teria de começar por mim e dependeria unicamente de mim. Ninguém o faria em meu lugar; ninguém me ajudaria. Ninguém realmente se importava; portanto, se eu quisesse ser bem-sucedido e popular com os outros, eu teria de trabalhar em mim mesmo e me tornar uma pessoa diferente.

A grande virada

Meu segundo momento decisivo aconteceu quando eu tinha 20 anos. Na época eu era pobre, vivia em um apartamento de um quarto e trabalhava como operário durante o dia. Percebi que eu era completamente responsável por minha vida e por tudo o que me acontecesse dali em diante, portanto, se não estivesse feliz com meu salário, meu trabalho, minha educação e minhas perspectivas futuras, caberia a mim a decisão de trabalhar em mim mesmo e promover as mudanças necessárias. Elas não aconteceriam por si.

A importância dos objetivos

Meu terceiro ponto de virada aconteceu quando descobri a importância da definição de objetivos e de tomar decisões claras sobre o que eu realmente queria para cada área de minha vida. Na primeira vez que tropecei sobre o assunto "metas", imaginei que elas tivessem algo a ver com esporte. A ideia de "defini-las" sozinho não me parecia crível. Eu tinha tantos problemas e tantas desculpas que sentia que a fixação de metas representava na verdade apenas um exercício futil. Aquilo até poderia ser um entretenimento agradável, mas, considerando minha situação, nada brotaria daquele esforço.

Em virtude de minha baixa autoestima e limitada autoconfiança, os primeiros objetivos que estabeleci não foram muito elevados. Na verdade, eles até foram consistentes com o que falamos no Capítulo 2 deste livro, mas o fato é que eu encarava o exercício mais como uma diversão do que como um degrau importante para o sucesso.

Lembro-me de estar sentado no quarto de outra pessoa em um hotel muito simples, há muitos anos. Peguei um pedaço de papel timbrado do próprio hotel, escrevi uma série de metas, estipulei prazos para elas e, em seguida, montei um plano simples para realizá-las. Lembro-me de ter perdido a folha de papel no mesmo dia, mas, exatamente 31 dias depois, como eu havia escrito, e como resultado de uma notável série de coincidências, meus objetivos haviam sido todos alcançados. Eu tinha uns 20 e poucos anos na época, e ainda me recordo da sensação de

espanto que tomou conta de mim. Senti que tinha descoberto um poder secreto que poderia ser utilizado para realizar quase qualquer coisa que quisesse.

Três grandes conceitos

Aprendi três conceitos importantes: (1) aceitar total responsabilidade por mim, por tudo o que eu era e por tudo que eu iria me tornar; (2) aceitar que somente poderia mudar minha situação se trabalhasse em mim mesmo e aprendesse o que precisava saber para melhorar; (3) estabelecer metas claras, com prazos definidos e, depois, trabalhar todos os dias no sentido de transformar esses objetivos em realidade.

Durante alguns anos apliquei esses conceitos de modo esporádico. Cada vez que os utilizava, experimentava uma explosão de sucesso e progresso, porém, assim que alcançava algo novo, abandonava o procedimento e passava simplesmente a reagir e responder a tudo o que acontecia em meu dia a dia.

Demorou vários anos até que eu finalmente começasse a praticar esses conceitos – assim como muitos outros já mencionados neste programa – de maneira consistente. Todavia, foi somente então que comecei a obter resultados de modo sistemático e estável.

Autossabotagem

Mais tarde em minha vida aprenderia que temos a tendência natural de trabalhar duro até encontrar um método ou técnica que funcione para nós, quer na vida, no trabalho ou em nossos relacionamentos, mas que, posteriormente, por alguma razão perversa, acabamos abandonando essa técnica e retomando nossos antigos comportamentos, de maneira aleatória e casual.

Um programa de exercícios mentais, com a definição de metas e o uso do pensamento positivo, se parece muito com um programa de exercícios físicos. Contudo, para que realmente funcione, precisamos praticá-lo com persistência, todos os dias, e mantê-lo indefinidamente. Quando comecei a aplicar esses comprovados princípios de sucesso à minha vida, e a trabalhar neles todos os dias, fui capaz de implementar mudanças quase milagrosas em todas as áreas da minha vida.

Aqui está o ponto. Aprendi, em retrospecto, que a razão pela qual sofri tantas frustrações e me afastei da utilização desses princípios foi, muitas vezes, a falta de autoconfiança. Minha consciência me dizia que os princípios faziam sentido. No entanto, meu subconsciente, meu armazém de memórias, emoções e experiências anteriores, me dizia que eu não era suficientemente bom e que o sucesso não era para mim. Como disse certa vez meu amigo Zig Ziglar: "Eu fui projetado para o sucesso, mas programado para o fracasso." Eu queria o sucesso, mas não acreditava que era capaz de alcançá-lo.

Você pode desenvolver qualquer qualidade

O quarto ponto de virada para mim, e, aliás, o motivo pelo qual eu escrevi este livro para você, foi a minha descoberta de que eu poderia desenvolver qualquer qualidade que considerasse necessária para meu sucesso e minha felicidade. Aprendi que, com trabalho duro e repetição,

conseguiria superar e substituir meus sentimentos de inferioridade e desmerecimento e construir outros de autoestima e autoconfiança.

Eu poderia identificar e aliviar minhas próprias dificuldades ou limitações. Ao trabalhar em mim mesmo todos os dias, poderia construir a pessoa feliz e realizadora que realmente queria ser. Então, ao tirar meu pé do freio do meu subconsciente e colocá-lo sobre o acelerador da minha consciência, eu conseguiria começar a avançar rapidamente na vida. A chave, a vela de ignição, seria o desenvolvimento consciente e intencional e a manutenção de altos níveis de autoconfiança, assim como da autoestima que a acompanha.

O segredo do sucesso

O fato é que todo indivíduo bem-sucedido com quem já conversei, ou a respeito de quem li, chegou praticamente à mesma conclusão. Tudo indica que, cada um de nós tem mais talentos e habilidades do que poderíamos usar em cem vidas. Você também pode pisar no acelerador do seu próprio potencial e começar a avançar a uma velocidade que vai surpreendê-lo. Muitas pessoas que ouviram os meus programas ou assistiram aos meus seminários vieram até mim e me disseram que não conseguiam acreditar na velocidade com que sua vida começou a melhorar quando começaram a aplicar esses conceitos em uma base diária.

Os quatro Ds do sucesso e da autoconfiança

Como infundir na sua vida inteira o tipo de autoconfiança que torna tudo possível para você? A resposta está contida nos quatro Ds que determinarão o sucesso de qualquer coisa que você realmente queira realizar.

O primeiro D se refere ao **desejo**. Você deve realmente desejar se tornar um ser humano totalmente autoconfiante. Você deve construir o seu desejo pensando nele, falando sobre ele e trabalhando nele durante todo o tempo. Seu desejo deve se tornar tão intenso que substituirá seus medos de fracasso, rejeição e inferioridade, e se tornará a emoção dominante que vai reger seus comportamentos. O desejo intenso é o ponto de partida para toda modificação de personalidade e realização de objetivo.

O segundo D é de **decisão**. Você deve tomar uma decisão do tipo “pegar ou largar” no sentido de que vai trabalhar em si mesmo e perseverar até alcançar o tipo de autoconfiança que lhe permitirá fazer, ser, e dizer o que quiser. Você precisa fechar as suas portas mentais, sem deixar brechas para comportamentos antigos. Muitas pessoas querem alcançar coisas novas na vida, mas nunca tomam a decisão clara e inequívoca de que vão fazer o que for preciso para obtê-las.

O terceiro D é o da **determinação**. Uma vez que comece a fazer mudanças significativas em sua maneira de agir, seu giroscópio interno tentará assumir o controle e trazê-lo de volta à sua zona de conforto, ou seja, aos seus velhos modos de agir.

Às vezes, seu progresso será lento, e, em muitas ocasiões, você não verá progresso nenhum. No entanto, você deve persistir nos comportamentos positivos e construtivos que sabe que irão torná-lo o tipo de pessoa que deseja ser. Sua determinação deve ser tão inabalável quanto a autoconfiança que você deseja atingir.

O quarto D é a **disciplina**. A qualidade de autodisciplina sustenta e cerca toda grande conquista na vida. Trata-se da **capacidade de forçar-se a fazer o que deve ser feito, no momento que precisa ser feito, independentemente de você ter ou não vontade de fazê-lo**. Toda prática de autodisciplina fortalece sua disciplina em todas as outras áreas de sua vida.

Como disse Napoleon Hill, após mais de vinte anos de pesquisa sobre a vida de indivíduos bem-sucedidos: "A autodisciplina é a chave-mestra para a riqueza." É a autodisciplina que possibilita todo o resto.

Portanto, se você tem o desejo de mudar, a decisão para agir, a determinação para persistir em seu caminho adiante e a disciplina para obedecer a tudo o que precisa fazer, sua autoconfiança e seu sucesso serão inevitáveis.

Conhecimento positivo versus pensamento positivo

Dissemos anteriormente que a autoconfiança nasce do conhecimento positivo, e não apenas da esperança e do pensamento positivos. Somente quando você tem firme convicção ou crença em suas habilidades, com base em experiência, é que você realmente sabe que sua autoconfiança não é somente uma encenação.

É por isso que cada ato de autoconfiança fortalece ainda mais sua autoconfiança. Todo sucesso que você experimenta constrói sua autoconfiança e também sua capacidade de alcançar mais êxitos. Cada exercício mental em que se envolve para melhorar e fortificar sua personalidade, edifica sua autoconfiança. Enfim, tudo o que você aprende e pratica a partir da vida de outras pessoas autoconfiantes aprimora sua autoimagem, aumenta sua autoestima e eleva sua autoconfiança.

A pesquisa de sucesso do Instituto Gallup

Em meados dos anos de 1980, o Instituto Gallup realizou uma das pesquisas mais amplas já realizadas nos Estados Unidos sobre as razões para o sucesso. Nesse sentido, foram selecionados 1.500 homens e mulheres cujos nomes e biografias haviam aparecido na publicação *Marquis' Who's Who in America*, o mais prestigioso registro biográfico de indivíduos notáveis dos Estados Unidos e do mundo.[2]

O instituto perguntou a esses indivíduos, detalhadamente, o que eles sentiam serem as razões para terem se tornado tão conhecidos e respeitados em sua vida. Esse grupo incluía vencedores do Prêmio Nobel, reitores de universidades, CEOs de empresas listadas na *Fortune 500*, líderes acadêmicos, escritores, inventores, empresários e, até mesmo, um treinador de futebol americano, que continuava a exercer um impacto significativo na vida e na personalidade dos jovens que treinara.

Cinco qualidades essenciais ao sucesso

Após muitos meses de pesquisa e entrevistas, o instituto foi capaz de isolar as cinco qualidades mais importantes para o sucesso e a autoconfiança no país. Suas constatações mostraram-se compatíveis com praticamente todas as outras pesquisas realizadas nessa área.

Bom senso

A primeira e mais importante qualidade para o sucesso foi o bom senso. Diz-se que as pessoas comuns têm uma enorme quantidade de bom senso pelo simples fato de elas ainda não o terem utilizado. O bom senso parece ser algo que um indivíduo acumula como resultado de experiência durante um longo período de tempo.

O bom senso foi definido pelos participantes dessa pesquisa como a "capacidade de ir diretamente ao núcleo de uma questão, reconhecer os elementos principais de um problema ou de uma situação e lidar diretamente com eles em vez de se desviar por questões ou sintomas menos importantes."

Outra boa definição para bom senso foi: "A capacidade de aprender com a experiência e, posteriormente, aplicar esse aprendizado em situações subsequentes." O bom senso foi, portanto, encarado como uma qualidade principal, que permite que uma pessoa se torne cada vez mais eficaz ao longo do tempo.

A sabedoria é essencial

Talvez outra palavra para o bom senso seja **sabedoria**. Aristóteles certa vez definiu a sabedoria como uma combinação de partes iguais de **experiência e reflexão**. Ele sugeriu que, primeiro, precisamos ter a experiência e, depois, investir uma quantidade de tempo igual à utilizada na experiência para pensar sobre o que aconteceu e sobre o que conseguimos aprender com ela.

Você é muito, muito mais sábio do que imagina. De fato, com base em sua experiência, você provavelmente tem a capacidade de ser muito mais eficaz do que é apenas com a aplicação do que já aprendeu. O problema para a maioria das pessoas é que elas simplesmente não investem tempo suficiente na **reflexão**. Elas não se sentam, escrevem, pensam ou conversam com os outros a respeito de suas experiências.

Sócrates disse certa vez: "Nós somente aprendemos algo novo quando dialogamos sobre o assunto." De fato, o ser humano somente entende alguma coisa à medida que a discute ou a explica a terceiros. Sua capacidade de traduzir a sua experiência em palavras – algo que somente acontece por meio do pensamento e da reflexão – é essencial para o seu desenvolvimento, sua sabedoria e seu bom senso.

Aquisição de mais conhecimento

Gostaria de acrescentar mais um ingrediente à definição de sabedoria por Aristóteles – o **conhecimento**. A sabedoria nasce da soma de partes iguais de conhecimento, experiência e reflexão. Primeiro você aprende, então você pratica o que aprendeu e, em seguida, investe tempo para pensar no que aconteceu. Quando você desliga a televisão ou o rádio, ou deixa de lado o jornal, e começa a investir tempo falando e pensando sobre o que aconteceu com você durante a aquisição de informação, você começa a crescer em um ritmo exponencial.

Duas perguntas mágicas

Talvez as duas melhores perguntas que aprendi para promover o crescimento pessoal sejam as seguintes: "O que eu fiz certo?" e "O que eu faria diferente?" Assim, depois de cada experiência,

seja ela bem ou malsucedida, pare e reviva sua experiência, fazendo a si mesmo essas duas perguntas, e de preferência por escrito.

Se você se acostumar a pegar uma folha de papel, escrever "O que eu fiz certo?" no topo da página e anotar cada parte da experiência que realizou corretamente, você vai acelerar o desenvolvimento do seu bom senso. Se analisar seu desempenho imediato, como fazem os jogadores de futebol assistindo às próprias filmagens, você perceberá melhora em um ritmo acelerado. O fato de você investir tempo para refletir fará com que você se aprimore nas áreas em que estiver prestando atenção.

Quando se pergunta "O que eu faria diferente?" você começa a perceber todas as possibilidades em termos de melhoria. O maravilhoso a respeito dessas duas perguntas é que as respostas para ambas são positivas e construtivas. E quando você se concentra nas partes positivas e construtivas de seu desempenho, presente e futuro, essas ideias mergulham fundo em seu subconsciente e o programam para agir de maneira consistente com essa informação da próxima vez.

Reavalie o seu desempenho

Um famoso treinador de futebol costumava sentar-se com seus melhores jogadores e assistir aos vídeos de seus últimos jogos. Ele lhes mostrava como corriam, driblavam ou tomavam a bola do adversário no vídeo, mas sem tecer comentários. Os jogadores, cujos egos eram muito sensíveis, se mostravam bastante conscientes de seus erros e fraquezas. Nada precisava ser dito. O fato é que, como resultado da revisão conjunta dos vídeos, os jogadores se tornavam cada vez melhores e, com isso, o treinador passou a ser considerado como um grande construtor de homens.

Dito isso, após cada telefonema de vendas ou entrevista para um novo trabalho, faça um replay instantâneo, sozinho ou com a ajuda de outra pessoa, e pergunte-se rapidamente "O que eu fiz certo?" e "O que eu faria diferente?" Você se surpreenderá com o que vai perceber e com a rapidez com que vai começar a melhorar. Esse método simples provavelmente vai assegurar que você avance mais em um mês do que as pessoas em geral avançam em um ano, ou até dois. Experimente-o por um dia e prove por si mesmo.

Seja bom no que faz

A segunda qualidade para o sucesso e a autoconfiança descoberta pelo estudo foi o ***expertise***. Discorri prolongadamente sobre isso no Capítulo 3. Os indivíduos mais bem-sucedidos e felizes são muito bons naquilo que fazem, e eles sabem disso. Eles aprenderam, praticaram, refletiram e se tornaram cada vez melhores até serem reconhecidos por seus pares dentre os melhores em suas áreas. Esse sentimento de ser o melhor é um pré-requisito absoluto para a autoconfiança profunda e duradoura.

Autossuficiência

A terceira qualidade identificada no estudo foi a de autossuficiência. Homens e mulheres mais respeitados tendem a procurar as respostas para suas perguntas e as soluções para seus problemas primeiramente em si próprios. Eles são altamente responsáveis por si mesmos.

Eles não culpam os outros ou dão desculpas quando as coisas dão errado. Eles se consideram a principal força criativa em sua própria vida. Eles se oferecem como voluntários para tarefas difíceis e estão dispostos a assumir a responsabilidade quando algo precisa ser feito.

Inteligência é mais que QI

A quarta qualidade identificada para o sucesso foi a **inteligência**. A inteligência parece ser um requisito fundamental para o sucesso e a autoconfiança, em qualquer campo. No entanto, quando os pesquisadores estudaram esse assunto eles descobriram que a inteligência não era, necessariamente, medida em termos de QI.

Muitos dos homens e das mulheres mais notáveis e ainda vivos nos dias de hoje foram mal na escola. Eles costumavam obter notas baixas – ou simplesmente nenhuma nota – e, em muitos casos, sequer completaram a universidade (ou mesmo o ensino médio). Determinado participante do estudo não sabia nem mesmo ler ou escrever, mas fez universidade, encobrindo suas deficiências ao solicitar que outros realizassem suas tarefas em seu lugar.

Renda e QI

Em uma pesquisa recente realizada em Nova York, mil adultos foram selecionados aleatoriamente e passaram por teste de QI. Verificou-se que entre as pessoas de mais alto e mais baixo QIs existia uma diferença de apenas duas vezes e meia, mas entre os indivíduos que ganhavam o salário mais alto e o mais baixo, havia uma diferença de mais de cem vezes a renda. Vale ressaltar que a pessoa que ganhava mais não era de maneira nenhuma a de QI mais elevado.

Como se define a inteligência?

Se a inteligência não é necessariamente representada pelo QI, pelas notas obtidas ou pelos anos de escolaridade de um indivíduo, o que ela é? Em minha opinião, a inteligência é um modo de agir.

Se você atuar de maneira inteligente, você se mostrará inteligente; se agir de maneira tola, se revelará um tolo, independentemente do seu QI ou de seu grau de instrução.

As pessoas inteligentes tomam as ações necessárias para obter os resultados que desejam. Elas são eficazes em qualquer situação em que se encontram. A inteligência é, portanto, mais uma questão de “fazer o que é correto” do que “fazê-lo corretamente.”

Inteligência definida

Então, qual seria uma maneira inteligente de agir? Aqui está a resposta: Agir de maneira inteligente é agir de modo que seja consistente com a realização de seus próprios objetivos estabelecidos. Sempre que você faz algo que o ajuda a se mover em direção à realização de um objetivo importante para si mesmo, você está se comportando de maneira inteligente. Você é, portanto, inteligente.

No entanto, sempre que você se envolve em um comportamento que o afasta de um de seus objetivos, você se comporta de maneira estúpida. O mundo está repleto de pessoas se

comportando de maneira tola, todas as horas e todos os dias, uma vez que elas estão fazendo o que seguramente vai lhes proporcionar resultados opostos àqueles que elas alegam desejar.

Torne congruentes as suas ações

Se um de seus objetivos é viver até os 80 ou 90 anos e ter uma vida feliz e saudável, então tudo o que você faz hoje em relação à sua alimentação, ao consumo de líquidos, aos exercícios, ao descanso e, especialmente, a comportamentos não saudáveis, é inteligente. No entanto, se você não faz exercícios, come alimentos errados, fuma e negligencia sua saúde, você está se comportando de modo estúpido, por sua **própria** definição.

Se você trabalha na área comercial ou empresarial e aprende a gerir bem o seu tempo, de modo que consiga realizar várias tarefas durante sua jornada de trabalho, você está agindo de maneira inteligente. Se você faz coisas que minam sua produtividade ou que o desviam de seus objetivos, você está agindo de maneira tola em relação às suas próprias metas.

Veja aqui uma percepção-chave: Tudo o que você faz o move em direção a um de seus objetivos, ou para bem longe deles. Nada é inócuo. **Tudo conta**. Cada ato no qual você se envolve é positivo ou negativo e, portanto, se instala do lado positivo ou negativo de seu balanço pessoal.

Uma vida grandiosa é simplesmente aquela em que o número de marcas no lado positivo desse balanço é bem maior que aquele no lado negativo. Isso significa que uma pessoa inteligente é aquela que faz muito mais coisas que a movem em direção ao que ela quer ser, ter e fazer do que outro indivíduo não inteligente.

Evite a autoilusão

Não caia na armadilha de acreditar que tudo o que conta é aquilo que você quer que conte. Muitas pessoas pensam que se não prestarem atenção a certas coisas, estas simplesmente não terão nenhum efeito sobre elas. Pensam que se não ligarem que não estão lendo livros ou ouvindo um programa de áudio, se não investem tempo com a família e brincam com seus filhos em vez de jogar em seus computadores e assistir televisão, se não fizerem as coisas que as conduziriam a uma vida feliz, saudável e bem-sucedida, então, de alguma forma, isso não importará tanto no fim. Pensam que isso não vai contar.

O fato é que tudo conta. Nada é neutro. Tudo o que você faz ou não faz contribui para tornar a sua vida magnífica ou medíocre. Tudo conta!

Com relação à sua autoconfiança, toda vez que você faz algo que o move na direção de alguma coisa importante para sua vida, você se sente um "vencedor". Entretanto, cada vez que você não faz o que o levaria ao que deseja, ou, pior ainda, que o afasta do seu objetivo, você se sente um perdedor.

Esses comportamentos não são apenas progressivos, eles são habituais. Quanto mais você se envolve em um comportamento ou em outro, mais fácil e mais automático esse comportamento se torna. Quanto mais você se envolve em comportamentos vencedores, mais consistentemente você age e se sente como um vencedor, maior será a sua autoconfiança e sua crença em si mesmo e em seus objetivos. Suas ações moldam o seu caráter.

Conclusão dos trabalhos

A última qualidade relacionada ao sucesso nesse estudo foi a da **orientação para o resultado**. Isso significa que você sabe que é capaz de obter os resultados pelos quais é responsável. Todos os homens e todas as mulheres altamente respeitados são reconhecidos como pessoas que conseguem concluir seus trabalhos, sejam eles quais forem. São indivíduos invariavelmente decididos, focados em resultados e orientados para a ação.

Eles são orientados para o desempenho; têm inclinação para a ação e senso de urgência. Eles treinaram para ser extremamente capazes de realizar qualquer tarefa solicitada. Os maiores e melhores trabalhos e responsabilidades parecem fluir em sua direção. O mundo tende a abrir passagem para a pessoa que sabe o que está fazendo e sabe aonde está indo.

Pegue o caminho mais rápido

Uma das coisas mais inteligentes que você pode fazer é tornar-se melhor nas coisas mais importantes que faz para obter os resultados que determinam o seu sucesso. Quanto melhores seus resultados, maior será a sua autoconfiança e sua autoestima. Você será promovido com mais frequência e será mais bem-remunerado, porque estará produzindo maior quantidade de trabalho e com melhor qualidade.

Você receberá cada vez mais melhores ofertas de emprego; será imune às crises econômicas, por que seus serviços serão muito valiosos. Ao tornar-se intensamente orientado para os resultados, você vai garantir para si um futuro de sucesso e de prosperidade.

Faça o que os tops fazem

Você perceberá que tudo o que foi falado nesse livro, de alguma maneira, vai ao encontro das cinco qualidades para o grande sucesso em qualquer lugar. Eu expliquei sobre a importância da seleção dos seus valores e da organização de toda a sua vida em torno do que você acredita ser certo, bom e verdadeiro. Contanto que você saiba que está vivendo de modo consistente com os seus mais elevados princípios, a sua autoconfiança repousará sobre uma base inabalável.

Ao longo deste livro discorri sobre a importância de se estabelecer metas claras e de se decidir exatamente o que se quer para cada área da própria vida. Você agora já sabe que metas audaciosas, importantes e desafiadoras, claramente definidas, com planos escritos para a sua realização, melhoram seu conceito de si mesmo e constroem sua autoconfiança.

Planeje seu trabalho e aja sobre o seu plano

Quando você planeja seu trabalho, atua sobre seu planejamento e dedica suas energias para completar tarefas de alto valor, você começa a progredir rapidamente em direção à realização de seus objetivos; assim, sua autoconfiança se eleva.

Toda vez que decide avançar um pouco mais, fazendo mais do que aquilo pelo que é pago, colocando mais em vez de tirar, indo além do que esperam de você em seu trabalho e em seu relacionamento com os outros, você se sente fantástico sobre si mesmo. Você se sente mais como um vencedor. O seu nível de autoconfiança aumenta e você se sente motivado para contribuir ainda mais no que está fazendo.

Quando se dedica a se tornar cada vez melhor na execução das tarefas importantes em sua vida, você sente um acentuado senso de aptidão e competência. Sua crença em si mesmo se aprofunda, e sua capacidade de obter os resultados que lhe são importantes aumenta. O desenvolvimento da excelência ou do expertise no que você faz é uma forma maravilhosa de conhecimento positivo que conduz inevitavelmente a uma autoconfiança mais elevada.

Faça bem o seu trabalho e de maneira rápida

Nada lhe trará mais rapidamente o respeito e a estima das pessoas que você admira do que estar orientado para os resultados e fazer o seu trabalho de modo excelente. Revelou-se, estudo após estudo, que o reconhecimento duradouro das pessoas mais importantes em seu trabalho apenas ocorre quando elas se mostram muito boas no que fazem. Somente um excelente desempenho no trabalho eleva alguém acima da política e lhe proporciona os tipos de poder e influência que realmente fazem a diferença em qualquer organização.

Dedique-se à aprendizagem contínua

Seu compromisso contínuo para com seu desenvolvimento pessoal e profissional lhe proporciona uma sensação de crescimento ininterrupto. Sempre que se sentir crescendo como indivíduo, estará internamente motivado e energizado para conquistar ainda mais. Quanto mais você aprende, mais consegue aprender. Quanto mais se desenvolve, mais capaz se torna de se desenvolver.

De acordo com a Lei de Correspondência, conforme você se torna melhor e mais capaz internamente, os aspectos exteriores de sua vida também melhoram. Conforme vê e sente a sua vida cada vez melhor, você se percebe mais positivo e no controle de seu próprio destino. Você se gosta e se respeita mais, e sua autoconfiança se eleva.

Tome ações progressivas contínuas

Qualquer ação positiva, construtiva e autodeterminada que você toma na direção de seus sonhos melhora sua autoimagem e aumenta sua autoconfiança. Quando se disciplina para fazer exatamente o que o leva na direção do que lhe é mais importante, você desenvolve um sentimento de força e autoconfiança evidente para as pessoas ao seu redor.

Cada ação positiva gera a emoção positiva que lhe é inerente. Quando mantém seus pensamentos e suas ações consistentes com as suas mais altas aspirações e seus objetivos mais valiosos, você progressivamente constrói o tipo de autoconfiança inabalável que lhe permite realizar quase qualquer coisa.

Seja seu próprio torcedor

Ao se levantar todas as manhãs, diga para si mesmo: “Este vai ser um grande dia!” Faça com que o desenvolvimento de uma personalidade positiva seja o seu objetivo dominante e organize todos os seus comportamentos nessa direção. Lembre-se: você demonstra a mais alta inteligência

quando tudo o que faz contribui para gerar os sentimentos de autoconfiança e autoestima que deseja.

Converse consigo mesmo de maneira positiva o tempo todo. Diga a si mesmo: “Eu posso fazer isso, eu consigo fazer isso!” Ou: “Eu me sinto saudável, eu me sinto feliz, me sinto ótimo!” Em suas conversas com os outros, mantenha suas palavras positivas e otimistas. Afaste-se de pessoas que se queixam e criticam o tempo todo. Encontre algo de bom para dizer sobre tudo e todos. Palavras positivas levam a uma atitude mental positiva.

Crie um ambiente sugestivamente positivo em torno de si. Crie claras imagens mentais da pessoa que você quer ser e das coisas que você quer ter. Leia livros que expandam sua mente e que aumentem suas habilidades. Ouça programas educacionais de áudio em seu carro. Aproxime-se das pessoas positivas e fique longe das negativas.

Controle seus quadros mentais

Antes de cada evento importante, ensaie mentalmente e veja-se oferecendo seu melhor desempenho na situação futura. Recorde e reviva um desempenho anterior excelente. Antes de adormecer, pense sobre as coisas que fez corretamente durante o dia e naquilo o que vai fazer ainda melhor nos dias subsequentes. Absorva em sua mente imagens positivas de você em sua melhor atuação. O que você “vê” é o que você recebe.

Sempre que acontecer algo que o desequilibre, reestabilize-se pensando em seus objetivos. Em virtude da Lei de Substituição, você apenas pode ter um pensamento por vez, e se você pensar sobre seus objetivos, sua mente instantaneamente vai se tornar positiva de novo. Eleve-se sobre as frustrações mesquinhas de pessoas e contratempos inesperados. Diga a si mesmo: “O que não pode ser curado deve ser suportado.” Volte a pensar em seus objetivos e no que você pode fazer, agora, para caminhar em direção a eles.

Desenvolva a disciplina e a coragem

Sempre que tiver a opção de fazer o que é fácil e divertido e não o que é difícil, mas necessário, force-se para fora de sua zona de conforto e na direção de seus sonhos. Conscientemente, resista à tentação de facilitar as coisas para si mesmo. Lembre-se de que a zona de conforto é o grande inimigo do desempenho e do potencial humanos. Somente quando você se força um pouco além do que lhe é confortável e fácil nas áreas de desafio e de risco é que as possibilidades de sucesso aparecem.

Cada ato seu de coragem e ousadia, além de construir coragem e ousadia adicionais, também constrói a sua autoconfiança. Quanto mais vezes você se atreve a ir para a frente, mesmo em face da incerteza, mais provável é que esse tipo de comportamento corajoso se torne um hábito para você.

Você pode gradualmente trabalhar em si mesmo para não sentir medo em praticamente nenhuma situação. Haverá muito pouco no que você não vai se arriscar ou tentar. Você desenvolverá tal confiança em si mesmo que vai acreditar absolutamente em sua capacidade de vencer, mesmo contra todas as probabilidades. Tendo em vista que o sucesso é baseado na Lei das Probabilidades, você acabará por ter muito sucesso.

Cuide muito bem de si mesmo

Certifique-se de cuidar bem de si mesmo fisicamente, a cada hora e a cada dia. Coma os alimentos certos, beba muito líquido, durma bastante e exercite-se regularmente. Se você não está feliz com sua aparência física, trabalhe para melhorá-la. Defina uma série de metas para alcançar seu peso ideal, para vestir a roupa ideal e para estar perfeitamente preparado em todos os aspectos.

Sua autoconfiança é fortemente afetada pela sua autoimagem. Sua autoimagem, por outro lado, é, em grande parte, determinada pela maneira que você acha que as outras pessoas o veem. Quando trabalha duro em você mesmo e investe tempo para produzir uma imagem que sabe que é atraente para outras pessoas, você se sente maravilhoso sobre si e sua autoconfiança aumenta. Não importa de onde você está partindo. Seu trabalho principal é decidir aonde você quer ir e, em seguida, fazer um plano para chegar lá.

Fale com confiança e clareza

Em suas conversas com os outros, não se esqueça de falar claramente, e de expressar-se de maneira aberta e honesta. Em conversas a dois, em reuniões ou em grupos, quanto mais competentemente você falar, mais capaz e mais confiante vai se sentir.

Se a timidez é um problema para você, defina como uma meta superar isso. Faça um curso para aprender a falar em público. Isso fará de você uma pessoa muito mais positiva e autoconfiante.

Pratique o pensamento sem limitações

Você pode desenvolver a autoconfiança inabalável que realmente deseja se direcionar sua mente para esse objetivo. Você pode desenvolver dentro de si qualquer característica de personalidade que realmente queira. Você está sempre livre para escolher. Tudo o que somos e tudo o que nos tornamos está sob nosso próprio controle.

O segredo final para a autoconfiança foi revelado por Dorothea Brande em 1935, quando disse: “O caminho para o sucesso é agir como se fosse impossível falhar, e assim o será.”

A verdadeira diferença entre os vencedores e os perdedores na vida é a diferença entre agir e oferecer desculpas. É a diferença entre as pessoas que fazem e as pessoas que falam sobre fazer; entre os que agem e aqueles que apenas observam o mundo girar.

Talvez a sua maior responsabilidade consigo mesmo seja tornar-se uma pessoa de ação para atuar em si mesmo e sentir as emoções que são consistentes com o alto desempenho.

Seu trabalho principal é fazer qualquer esforço, superar qualquer obstáculo e escalar qualquer altura para se tornar a pessoa dinâmica, imbatível e irresistivelmente autoconfiante que você é capaz de ser. Quando tiver desenvolvido em si mesmo esta qualidade inabalável e irresistível de autoconfiança, tudo o mais lhe será possível.

Exercícios de ação

1. Resolva hoje agir como se você tivesse toda a autoconfiança do mundo. Diga o que você pensa, peça o que você quer e persista até conseguir.
2. Anote suas três metas mais importantes na vida agora. Então, anote três passos que você pode tomar para alcançar cada uma dessas metas, e tome medidas imediatas, em pelo menos uma etapa.
3. Identifique os três resultados mais importantes que você alcança em seu trabalho e resolva hoje trabalhar nessas atividades a maior parte do tempo.
4. Crie uma imagem mental clara de si mesmo em seu melhor desempenho – calmo, confiante e otimista –,e reproduza essa imagem mais e mais ao longo do dia.
5. Dedique-se ao seu aprimoramento pessoal e profissional contínuo, tornando-se melhor a cada dia.
6. Aceite 100% de responsabilidade por tudo o que você é hoje, e por tudo o que se tornará no futuro. Recuse-se a culpar alguém por qualquer coisa.
7. Resolva hoje que você nunca vai desistir; que vai persistir ao longo de todos os obstáculos até conseguir estabelecer a vida maravilhosa que lhe é perfeitamente possível.

Boa sorte!

1 Nomes originais das organizações nos Estados Unidos: Goodwill Rescue Mission e St. Vincent Paul Rescue Mission. (N.T.)

2 A família de publicações Marquis Who's Who apresenta uma cobertura inigualável sobre a vida dos líderes e dos empreendedores de hoje dos Estados Unidos e do mundo, em todos os campos de significativo empenho. Bibliotecários, estudantes, pesquisadores, executivos, jornalistas, profissionais de recursos humanos e muitos outros utilizam o Marquis Who's Who todos os dias para conseguir informações biográficas completas e confiáveis. (N.T.)

GERONIMO THEML
PRODUTIVIDADE
PARA QUEM QUER
TEMPO
Aprenda a produzir mais
sem ter que trabalhar mais
ACADEMIA DA
PRODUTIVIDADE
Gente

Compre agora e leia

Compre agora e leia

PAULO VIEIRA, PhD
O HOMEM QUE JÁ IMPACTOU MAIS DE 250 MIL PESSOAS
O PODER DA
AÇÃO
Faça sua vida ideal sair do papel
TEM PODER
QUEM AGE!
CONQUISTE
SEUS SONHOS
EM SEIS
MESES
Gente

Compre agora e leia

A NOVA LÓGICA DO
SUCESSO
ACELERE SUA VIDA PROFISSIONAL E NUNCA PARE DE CRESCER
ROBERTO
SHINYASHIKI
AUTOR BEST-SELLER COM MAIS DE 7.5 MILHÕES DE LIVROS VENDIDOS EM TODO O MUNDO
Gente

Compre agora e leia

EDUARDO FERRAZ

NEGOCIE
QUALQUER COISA COM QUALQUER PESSOA

Estratégias práticas para obter ótimos acordos em suas relações pessoais e profissionais